



NOTICIAS INTERNACIONALES AL 30/08/19

GLOBAL	2
MERCOSUR-EFTA: CUOTAS EXCLUSIVAS Y ELIMINACIÓN AUTOMÁTICA DE ARANCELES.....	2
RABOBANK: IMPACTO DE LA FIEBRE PORCINA YA ES MÁS CLARO.....	2
BRASIL	3
INCENDIOS AMAZONAS.....	3
FINLANDIA: propone prohibir las importaciones de carnes brasileñas.....	3
ABIEC repudió la deforestación ilegal.....	3
Itamaraty teme repercusión sobre las exportaciones.....	4
Nestlé evalúa prácticas de los productores de cacao y carne.....	5
JBS SA monitorea a sus productores con satélites.....	5
INDONESIA: ANUNCIÓ LA APERTURA DE LAS IMPORTACIONES DE CARNES. SON DIEZ LAS PLANTAS HABILITADAS...	5
BRASIL APROBÓ LAS IMPORTACIONES DE CARNES BOVINAS DE RUSIA.....	5
ACUERDO EFTA ABRE POSIBILIDADES EN SUIZA Y NORUEGA.....	6
MAPA PROGRAMA NACIONAL DE ERRADICACIÓN Y PREVENCIÓN DE FIEBRE AFTOSA.....	7
RABOBANK PROYECTA QUE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS DE CARNES BOVINAS ALCANCEN UN RÉCORD EN 20197	
URUGUAY	8
INDICIOS DE MEJORA PARA GANADEROS AL CIERRE DEL EJERCICIO PRODUCTIVO.....	8
¿CÓMO SE PREPARA URUGUAY PARA LA LLEGADA DE LA “CARNE” ARTIFICIAL?.....	9
QUÉ NOVILLO DEBE PRODUCIR HOY EN URUGUAY?.....	10
La visión de la industria.....	10
La visión de los criadores.....	11
La visión de los especialistas.....	14
CONSULTORA APEO: RADIOGRAFÍA DE LA FAENA. CRECE LA PARTICIPACIÓN DE LOS ANIMALES DE CORRAL.....	15
EL ACUERDO CON UE NIVELA UNA CANCHA QUE VENÍA DESPAREJA PARA EL MERCOSUR.....	16
PARAGUAY	18
EXPORTARÁN CARNE PARA HAMBURGUESA A URUGUAY.....	18
CARNE PARAGUAYA PODRÍA INGRESAR A EE.UU. EN 2020.....	18
GANADEROS CREAN LA ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE LA CARNE.....	19
UNION EUROPEA	19
IRLANDA: PROPONEN ANULAR EL TRATADO CON MERCOSUR ANTE LOS INCENDIOS DEL AMAZONAS.....	19
BREXIT: CONTINÚAN NEGOCIANDO AYUDA SECTORIAL.....	19
ESTADOS UNIDOS	21
EXISTENCIAS EN FEED LOTS CERCANAS A LO PREVISTO.....	21
AUMENTÓ LA PRODUCCIÓN DE CARNES ROJAS EN JULIO.....	21
ANUNCIAN CIERRES DE LAS CONDICIONES PARA FIRMAR UN ACUERDO BILATERAL CON JAPON.....	22
Principales puntos del acuerdo.....	22
Japón un Mercado lucrativo para los exportadores de carnes bovinas.....	22
USMEF saludó la iniciativa.....	23
Buenas perspectivas para carnes porcinas y bovinas.....	23
AUMENTA LA OFERTA DE GANADO ADQUIRIDO BAJO CONTRATOS A FUTURO.....	23
USDA FOCUS: INVESTIGAN LA CAPACIDAD NUTRICIONAL DE PASTURAS.....	24
USDA INICIÓ UNA INVESTIGACIÓN DEL MERCADO GANADERO DESPUÉS DEL INCENDIO DE TYSON.....	25
AUSTRALIA	25
EXPORTACIONES DE CARNE DE AUSTRALIA HACIA CHINA SUPERARON EL NIVEL DE SALVAGUARIDA ANTES DE LO PREVISTO.....	25
VARIOS	25
CHINA PERDIÓ 32,2% DE SU STOCK DE CERDOS.....	25
CHINA IMPONE MÁS ARANCELES A LA CARNE DE CERDO Y DE VACUNO DE EE.UU.....	27
EMPRESARIAS	27



GRUPO JBS COMPRÓ FIRMA BRITÁNICA TULIP BUSCANDO CRECER	27
BEYOND MEAT SE EXPANDE: KFC PROBARÁ UNA ALTERNATIVE DE POLLO “VEGETAL”	28
BEYOND MEAT IS EXPANDING ITS CARL'S JR. PARTNERSHIP TO CANADA	28

GLOBAL

Mercosur-EFTA: cuotas exclusivas y eliminación automática de aranceles

29 de agosto de 2019

Cuotas especiales y eliminación automática de aranceles permitirán mejorar el acceso de la carne vacuna uruguaya a Europa a través del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y EFTA (bloque compuesto por Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein) firmado el pasado viernes.

De estos países el principal socio comercial de Uruguay es Suiza, seguido de Noruega y el principal producto agrícola exportado es la carne vacuna que cuenta con aranceles entre un 40% y 45%.

Valeria Csukasi, Directora General para Asuntos de Integración y Mercosur del Ministerio de Relaciones Exteriores dijo a Tiempo de Cambio de radio Rural que “el comercio con estos países es muy poco. Pero son nichos de mercado que se complementan con el tratado Mercosur-UE. En este caso los beneficios se darán más temprano en el proceso y la eliminación de aranceles es automática”.

El Mercosur actualmente exporta 4.000 toneladas peso canal de carne vacuna anuales a Suiza y se consiguió una cuota de 3.000 toneladas sin arancel y sin especificación de tipo de producto. “Casi todo lo que se exporta dejará de pagar aranceles desde el primer día”, dijo Csukasi

A su vez, el Mercosur podrá ingresar a una cuota que tiene Suiza en la OMC de 22.000 toneladas sin aranceles. “No solo vamos a poder vender dentro de nuestra cuota sino que vamos a poder competir en mejores condiciones con otros socios que hoy venden dentro de esa cuota de la OMC”, explicó la embajadora.

Noruega importa 1.100 toneladas de carne vacuna al año de las cuales 700 toneladas (el 64%) provienen del Mercosur y dentro de estas, el 80% de Uruguay. A través de este acuerdo, el Mercosur obtiene una cuota de 675 toneladas peso carcasa sin aranceles.

Según explicó Csukasi el proceso de revisión legal no llevará más de tres meses lo que da la posibilidad de que se firme antes de fin de año y entre en vigencia a mediados de 2020, luego de aprobado por los parlamentos de los países competentes. Las negociaciones comenzaron en enero de 2017 y se lograron concretar en 10 rondas –dos años. Es un acuerdo bilateral, se vuelve operativo entre los países a medida que cada uno lo apruebe.

Rabobank: impacto de la fiebre porcina ya es más claro

28/08/19 - por Equipe BeefPoint

A mudança estrutural está chegando ao fluxo de proteínas animais em todo o mundo, enquanto países da Europa e da Ásia lutam para mitigar os impactos da Peste Suína Africana (ASF) sobre rebanhos suínos e produção de suínos, revela um novo relatório do Rabobank.

Os países mais afetados levarão pelo menos cinco anos para reconstruir rebanhos suínos e para a produção de carne suína se recuperar nesses países, disse Justin Sherrard, estrategista global – Animal Protein, RaboResearch Food & Agribusiness, em “African Swine Fever: A Global Update.”

A situação na China piorou. O Rabobank espera perdas de produção de 25% na China em 2019 e perdas de 15% a 20% no Vietnã. A perda de rebanho está prevista em 50% para todo o ano.

“A ASF varreu o país inteiro, mas seus impactos variam de região para região”, escreveu Sherrard. “No nordeste e norte, as regiões atingidas primeiro pela doença, a perda tem sido severa devido à falta de experiência, uma reação lenta e biossegurança da semana.

“No sul, que foi exposto à doença em um estágio posterior, o abate de rebanhos afetados e a liquidação do pânico contribuíram para um declínio acentuado.”

Os declínios na produção de carne suína têm sido mais lentos devido à liquidação do rebanho durante o primeiro semestre do ano. “Dado o declínio no rebanho de fêmeas, a oferta de suínos em 2020 será menor que 2019”, disse Sherrard no relatório. “Esperamos mais 10% a 15% de queda na produção de carne suína em 2020”.

Em agosto, os preços das carnes suína atingiram níveis recordes na China, como resultado da queda nos níveis de produção e da escassez geral de oferta de carne suína.

Para preencher o vazio deixado pelo endurecimento da oferta de carne suína, a produção de outras proteínas, como frango, ovos, frutos do mar e carne bovina, está aumentando, segundo o Rabobank. Aves especialmente provavelmente verão um forte crescimento na produção, e a previsão é de que o impulso continue em 2020.



“Todas as outras proteínas provavelmente aumentarão a produção”, disse Sherrard, “mas a ritmos diferentes. Devido a recursos limitados, a política ambiental e as condições climáticas, frutos do mar, carne bovina e carne de carneiro terão um crescimento modesto”.

Além disso, a China está aumentando as importações de carne suína, bovina e de aves. Apesar da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China, as exportações de carne suína dos EUA para a China estão registrando fortes volumes, apesar das altas tarifas, observou Sherrard.

A União Europeia, liderada pela Espanha, é o maior exportador de carne suína para a China. No entanto, os preços elevados e a abordagem cautelosa dos produtores para a expansão da produção são desafios para a competitividade da carne suína da UE, de acordo com o Rabobank.

As exportações de carne bovina para a China cresceram mais de 50% no primeiro semestre de 2019, lideradas pela Argentina. Brasil, Uruguai e Austrália têm visto crescimento nas exportações de carne bovina.

Na avicultura, o Brasil domina as exportações de frango para a China, enquanto a UE e a Tailândia estão aumentando suas exportações de aves. A Rússia também começou a enviar aves para a China, segundo o Rabobank.

BRASIL

INCENDIOS AMAZONAS

FINLÂNDIA: propõe proibir las importaciones de carnes brasileñas.

26/08/19 - por Equipe BeefPoint

A Finlândia é o primeiro país europeu a propor formalmente que a União Europeia (UE) investigue a possibilidade de proibir a entrada de carne bovina brasileira no mercado comum europeu, em reação às queimadas na Amazônia.

A posição finlandesa é ainda mais incisiva porque o país está atualmente na presidência rotativa da União Europeia e controla a agenda comunitária. E a iniciativa agora é impulsionada pelo ministro de Finanças, Mila Lintila, que preside a “Coalizão de Ministros de Finanças para Ação sobre o Clima”, que envolve vários países.

A Finlândia não é um país protecionista, bem distante das posições comerciais da França e da Irlanda e importa volume insignificante de carne bovina brasileira ou do Mercosul.

A sanção contra o Brasil é oficialmente motivada pela reação internacional às queimadas na Amazônia. O primeiro a se manifestar nas redes sociais foi o presidente Sauli Niinisto, dizendo que a crise na Amazônia necessitava de cooperação internacional. Depois o primeiro-ministro Antti Rinne disse que as queimadas eram uma ameaça para todo o planeta e não apenas para o Brasil ou América do Sul.

“Quando se trata de mudança climática, a situação é extremamente séria e precisamos agir rapidamente”, afirmou o primeiro-ministro.

te sábado, veio a posição formal da Finlândia, com o ministro de finanças sugerindo claramente sanção contra a carne bovina brasileira.

“Medidas efetivas são agora requeridas da parte da UE”, disse ele, em mensagem publicada no site do ministério. “Na minha capacidade de chefe do Conselho de Assuntos Econômicos e Financeiros (da UE), estou preparado para levantar a discussão com os ministros de finanças europeus no nosso encontro em setembro em Helsinque, se progressos não tiverem ocorrido antes disso”.

Esta semana, quando surgiram as primeiras informações sobre um pedido finlandês contra o Brasil, a Comissão Europeia respondeu que iria esperar a proposta formal para examinar a situação.

A possibilidade de mobilizar a UE para impor sanções ao Brasil foi crescendo e finlandeses começaram a examinar inclusive se a Europa podia usar um artigo da Organização Mundial do Comércio (OMC) para proteger o meioambiente. É o mesmo artigo que o Brasil usou, por exemplo, para interditar a entrada de pneu usado europeu no mercado brasileiro, há alguns anos. Mas usar essa regra num caso de desmatamento seria extremamente complicado e difícil de sustentar.

Além disso, politicamente uma sanção contra produto brasileiro elevaria ainda mais o antagonismo entre o Brasil e a Europa. Difícilmente a Alemanha, com enormes interesses industriais no Mercosul, deixará que a proposta finlandesa avance, na avaliação de certos especialistas que conhecem bem o funcionamento da UE.

O fato é que já aparece proposta concreta na mesa de sanção contra o Brasil, numa sinalização de que o que é ruim só tende a piorar.

ABIEC repudió la deforestación ilegal

28/08/19 - por Equipe BeefPoint



A Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec) divulgou nota afirmando que o segmento repudia qualquer prática que possa incorrer no desmatamento ilegal ou em queimadas no território nacional e, em especial, na Amazônia.

“A pecuária brasileira tem se pautado ao longo dos anos pela sustentabilidade em toda cadeia produtiva e prima pela qualidade e segurança dos alimentos. Práticas contrárias à legislação ou que infringem o compromisso do setor em promover a pecuária sustentável não refletem o modelo de produção preconizado pela Abiec, instituição que congrega 31 empresas responsáveis por 92% das exportações brasileiras de carne bovina”, diz o texto.

A entidade lembra que o Brasil tem uma rígida legislação ambiental que determina, entre outras normas, a obrigatoriedade de produtores rurais preservarem de 20% a 80% de matas nativas dentro de suas propriedades, dependendo do bioma.

Itamaraty teme repercusión sobre lãs exportaciones

26/08/19 - por Equipe BeefPoint

A crise em torno das queimadas na Amazônia ligou alertas no Itamaraty quanto ao risco de que a péssima imagem do governo brasileiro e do presidente Jair Bolsonaro no exterior passe a afetar as exportações do país.

Com protestos em frente a diversas embaixadas, diplomatas ouvidos pelo Valor veem mais riscos de imposição de barreiras por parte de alguns países, individualmente.

Os diplomatas dizem, no entanto, não haver potencial imediato de implosão do acordo Mercosul-União Europeia, como sinalizou o presidente francês, Emmanuel Macron.

O Itamaraty está em compasso de espera para ver se ameaças já feitas por França e Finlândia, que pediu embargo à carne brasileira, se confirmam.

Em um prazo mais longo, caso haja retaliações e medidas restritivas que o Brasil considere abuso, isso pode ser levado a organismos como a Organização Mundial do Comércio (OMC).

No serviço diplomático brasileiro, há uma crença de que o acordo entre os blocos europeu e sul-americano está preservado.

Na visão de um diplomata que participou das conversas para o fechamento do tratado, ele é muito mais vantajoso para a Europa do que para o Brasil.

Essa fonte conta que a gestão Bolsonaro fez concessões que nenhum outro governo aceitou fazer em áreas como licitações, acesso a mercados e denominações de origem, por exemplo.

O acordo com o EFTA (Suíça, Noruega, Islândia e Liechtenstein) na última sexta-feira também reforça a percepção de que a questão amazônica não afetará os tratados multilaterais.

A Noruega foi um dos países atacados por Bolsonaro pelo corte de repasses milionários para o Fundo Amazônia.

Ao comentar o congelamento, na semana retrasada, o presidente brasileiro deu uma alfinetada nos escandinavos: “A Noruega não é aquela que mata baleia lá em cima, no Polo Norte, não? Que explora petróleo também lá? Não tem nada a dar de exemplo para nós. Pega a grana e ajuda a [premiê] Angela Merkel a reflorestar a Alemanha.”

O que preocupa o Itamaraty é a força dos interesses contrariados com o acordo, e o alvo preferencial e o agronegócio.

Um dos primeiros setores a serem afetados é o de carnes. Não por acaso, dizem fontes, as manifestações mais enfáticas contra o acordo Mercosul-UE vieram da França e da Irlanda, onde o lobby da pecuária é muito forte. A ligação entre a carne brasileira e o desmatamento da Amazônia é uma ideia já estabelecida no imaginário da população muito antes da crise atual.

Agora, com a percepção de que a Amazônia está em chamas, essas notícias podem funcionar como uma “barreira ambiental” ao produto brasileiro – uma analogia às tradicionais barreiras fitossanitárias impostas aos produtos agropecuários como uma desculpa para proteger a produção nos países importadores.

“Não dá para descartar ameaças. Na Suécia, um supermercado dizia que tem que consumir menos carne porque a pecuária causa desmatamento”, afirma uma fonte do governo. “Agora não é questão sanitária, é a ambiental. Mas, no fundo é sempre a questão da importação de carne. Os argumentos vão mudando mas o problema é o mesmo.”

Bolsonaro se referiu ao tema em cadeia de rádio e TV na última sexta-feira, quando disse que “incêndios florestais existem em todo o mundo, e isso não pode servir de pretexto para possíveis sanções internacionais.”

O Itamaraty vem pedindo há semanas que todos os seus postos no exterior espalhem mensagens com “dados verdadeiros” sobre o desmatamento e a política ambiental brasileira.

Também por orientação do ministério, as embaixadas brasileiras no mundo todo têm respondido com cartas e artigos notícias negativas sobre o governo Bolsonaro, inclusive no campo ambiental.

Segundo relatos, a imagem internacional de Bolsonaro, que já era negativa, começou a se deteriorar ainda mais no exterior nas últimas semanas. A demissão do diretor do Instituto Nacional de Pesquisas



Espaciais (Inpe) o colocou na pauta de veículos especializados e de países que olham mais para o Brasil, como França e Portugal.

Depois, com os cortes anunciados por Alemanha e Noruega a projetos ambientais, as notícias tomaram uma proporção maior e se espalharam por outros países e na mídia tradicional.

Os diplomatas, que se esforçam para passar uma imagem positiva do Brasil lá fora, dizem que seu trabalho será muito facilitado quanto mais o presidente se mantiver em silêncio.

Nestlé evalúa prácticas de los productores de cacao y carne

29/08/19 - por Equipe BeefPoint A Nestlé está reavaliando as práticas de seus fornecedores de carne e cacau no Brasil em meio a preocupações com as queimadas na Amazônia e a possível ligação dos incêndios com a atividade agropecuária da região. “Estamos usando uma combinação de ferramentas, incluindo mapeamento da cadeia de suprimentos, certificação, monitoramento por satélite e verificação em terra”, disse um porta-voz da Nestlé.

A empresa informou nesta quarta-feira (27) que “tomará ações corretivas quando necessário”, se os fornecedores estiverem violando seus padrões. A multinacional suíça de alimentos adquire óleo de palma, soja, carne e cacau do Brasil. Em 2010, a companhia se comprometeu a não adquirir produtos que gerassem desmatamento.

JBS SA monitorea a sus productores con satélites

August 29, JBS SA monitors the origin of cattle it buys in Brazil using satellites, according to a Reuters report.

Citing heightened concerns about environmental preservation and sustainable beef production, JBS Chief Executive Gilberto Tomazoni said the company is using satellite technology to monitor a 450,000 square-km (280,000 square mile) area of Brazil to guarantee it is not buying cattle from deforested areas.

“We need to offer what the consumer wants. We cannot do that without worrying about the environment and animal welfare,” Tomazoni said. “This is fundamental to our business.”

Speaking at an industry event in São Paulo, Tomazoni said a new generation of consumers believe that “modern agriculture” destroys the planet. He called that perception misguided given that such up-to-date methods allow JBS and others to produce more food with far fewer resources.

His remarks come as fires burning in parts of the Amazon rainforest have sparked a global outcry against Brazil for allegedly failing to protect what is widely viewed as a key bulwark against global climate change. Last month, local media reported JBS had been buying cattle from ranchers operating on deforested land in the Amazon, a claim denied by the company, which is the world’s largest producer of beef, chicken and leather products.

INDONESIA: anunció la apertura de las importaciones de carnes. Son diez las plantas habilitadas

29/08/19 - por Equipe BeefPoint

A ministra Tereza Cristina (Agricultura, Pecuária e Abastecimento) anunciou nesta quarta-feira (28) a abertura do mercado de carnes brasileiras para a Indonésia. Segundo a ministra, serão 10 plantas habilitadas para a exportação de pelo menos 25 mil toneladas de carne bovina.

“Hoje recebemos a boa notícia dessa conquista. Dez plantas frigoríficas brasileiras estarão prontas para essa exportação. Isso é bom para o nosso PIB, é bom para o nosso produtor rural, que tenha mais gente comprando carne para exportar, é bom para os nossos frigoríficos que podem continuar gerando emprego”, comemorou a ministra.

Em maio, a ministra esteve reunida com o ministro da Agricultura da Indonésia, Amran Sulaiman, para discutir a abertura do mercado de carnes brasileiras para o país asiático.

Durante o encontro, a ministra destacou que o Brasil tem condições de suprir a demanda por proteína animal dos indonésios, principalmente de carne bovina, sendo um fornecedor alternativo e com preços mais baratos em relação à carne da Austrália, de onde vem a maior parte da carne consumida no país.

Brasil aprobó las importaciones de carnes bovinas de RUSIA

27 agosto 2019 © oficina central

Como se informó anteriormente, en Moscú, en vísperas de la reunión de la ruso-brasileña Agrokomiteta Rosselkhoznaedor mantenido conversaciones con la Secretaría sobre la protección de animales y plantas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil. El departamento ruso estuvo representado por el Asesor del Jefe Artem Daushev, el brasileño, por el Secretario para la protección de plantas y animales, José Tollstadius Leal.

A la reunión también asistieron altos funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Agricultura de Rusia y la Embajada de Brasil en Moscú.



El principal resultado de las negociaciones fue la firma de un certificado veterinario para la exportación de carne de res y productos de res de Rusia a Brasil. Además, la parte brasileña anunció su decisión de permitir el suministro de otras dos compañías rusas de procesamiento de pescado previamente inspeccionadas. Actualmente, 13 empresas tienen este derecho.

Sin embargo, a pesar de los progresos realizados, sigue existiendo una disparidad sustancial en el comercio entre Rusia y Brasil. En 2018, solo se hicieron algunas entregas medianas de productos pesqueros de Rusia, mientras que Brasil importó una cantidad significativa de varios productos ganaderos.

Las partes acordaron la necesidad de un trabajo intensivo para reducir los desequilibrios comerciales. En particular, las partes organizarán una conferencia técnica por separado para discutir temas relacionados con el inicio del suministro de carne de aves de corral desde Rusia a Brasil. El Rosselkhoznadzor señaló que estamos hablando de entregas de productos que son completamente rastreables mediante el sistema electrónico de certificación veterinaria del Mercurio de Inspección de Propiedades del Estado Federal producido por explotaciones integradas verticalmente.

Uno de los temas centrales del diálogo fue la situación con la detección en productos cárnicos brasileños de ractopamina, la hormona del crecimiento de la masa muscular animal, que está prohibida en Rusia. Artem Daushev recordó a sus colegas brasileños que los casos repetidos de ractopamina en los productos cárnicos que vienen de Brasil al mercado ruso sirvieron de pretexto para mantener discusiones difíciles y negociaciones bilaterales en 2012-2013. El resultado de este trabajo fue el compromiso asumido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil de no utilizar la sustancia en el desarrollo de productos para el mercado ruso. Además, se desarrolló un suplemento especial para el certificado veterinario, acompañado de productos cárnicos brasileños que llegaron a Rusia dentro de los 9 meses. Entonces este mecanismo se simplificó,

Sin embargo, en noviembre de 2017, como parte de los estudios de monitoreo, el Rosselkhoznadzor nuevamente reveló el contenido residual de ractopamina en los productos brasileños y se vio obligado a imponer restricciones a la importación de carne de res y cerdo. A fines de 2018, la prohibición se relajó para 9 compañías brasileñas que podían suministrar productos cárnicos hechos de animales a Rusia que no tenían garantizado el uso de medicamentos hormonales cuando se cultivan.

A pesar de la investigación de la parte brasileña, la causa exacta de que la ractopamina ingrese a los productos enviados a Rusia en 2017 aún no se ha establecido. Sobre la base de esto, en particular, para resolver el problema de levantar las restricciones, las partes están discutiendo actualmente la posibilidad de que Rosselkhoznadzor inspeccione las empresas brasileñas de procesamiento de carne. Dicha visita será posible solo después de analizar las respuestas de la parte brasileña al cuestionario de preinspección Rosselkhoznadzor.

Durante las negociaciones, las partes también acordaron celebrar una conferencia técnica por separado para discutir los borradores de certificados veterinarios para la exportación desde Brasil a Rusia de ganado vivo, harina de carne y huesos destinados a la alimentación animal, alimento preparado para animales productivos y alimento para perros y gatos.

En conclusión, las partes señalaron la constructividad de las negociaciones y expresaron su esperanza de que se intensifique la cooperación entre los servicios para resolver importantes problemas comerciales.

27 August 2019 RUSSIA - Russian producers have been granted the right to supply beef to Brazil, the agricultural watchdog said in a statement on Tuesday.

"A veterinary certificate was signed during the bilateral meeting of Russia's Federal Service for Veterinary and Phytosanitary Supervision and the Secretariat for Plant and Animal Protection of the Ministry of Agriculture, Livestock and Supply of Brazil on export of beef and beef products," the regulator said, adding that supplies from Russia to Brazil as supported by the certificate may start immediately.

Acuerdo EFTA abre posibilidades em SUIZA y NORUEGA

28/08/19 - por Equipe BeefPoint Com sua forte competitividade, a agricultura brasileira terá boas oportunidades de negócios, a partir da entrada em vigor do acordo de livre comércio entre o Mercosul e a Associação Europeia de Livre Comércio (Efta) – formada por Suíça, Noruega, Islândia e Liechtenstein -, acreditam negociadores.

Autoridades de Suíça e Noruega lamentaram o “timing” da conclusão do acordo, por causa da confusão envolvendo as queimadas da Amazonia e dos protestos contra Jair Bolsonaro. Mas a avaliação dos dois principais mercados da Efta é positiva, e esses países consideram o tratado essencial para suas empresas manterem competitividade em Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.

“O Brasil vai ter acesso a cotas OMC com tarifa zero, o que não é oferecido a os outros países com os quais a Efta tem acordo”, diz Lucas Ferraz, secretário de Comércio Exterior, exemplificando uma das vantagens que terá o agronegócio brasileiro. A avaliação é de que o Efta fez ao Mercosul a melhor oferta agrícola entre os 29 acordos que já firmou.



Suíça e a Noruega fizeram ofertas de acesso ao mercado separadas. No caso da Suíça, haverá permissão para a entrada sem tarifas de café torrado, etanol, suco de laranja, fumo não manufaturado, melões, bananas, uvas frescas, amêndoas e manteiga de cacau. E o Mercosul passará a disputar com os outros países com os quais a Suíça tem acordo, só que com tarifa zero, cotas de 22,5 mil toneladas de carne bovina, 54,4 mil de carnes de frango, peru, suína e suas preparações, 22.250 de batatas, 70 mil de cereais e produtos derivados (exceto soja), e 70 mil toneladas de grãos para consumo humano.

A Suíça ainda abrirá cotas específicas para o Mercosul, também sem tarifa, de 3 mil toneladas de carne bovina, 7 mil de milho, 1 mil de frango, 200 de carne suína, 2 mil de mel, 2 mil de oleaginosas (incluindo de soja), 600 de batatas, 500 de farinha de milho e 500 de cebolas.

Já a Noruega reservará ao Mercosul o acesso à cotas OMC de 1.084 toneladas de carne bovina, 1.381 toneladas de carne suína, 221 de frango e 10 mil toneladas de trigo. Os noruegueses abrirão também cotas exclusiva ao Mercosul de 665 toneladas de carne bovina, 200 de frango, 10 mil de milho e farinha de milho, 5 mil de farelo de soja e 9,5 mil de melaço de cana.

Para contemplar seus interesses exportadores, o governo suíço realça as concessões do Mercosul para queijos, café, confeitaria, chocolate, biscoitos, bebidas energéticas e produtos de tabaco. No caso do café, os suíços importam o grão e o exportam depois com valor agregado, o que torna o país um dos maiores vendedores mundiais do produto.

Vale lembrar, finalmente, que a Suíça concederá acesso livre para produtos industriais (incluindo produtos da pesca) do Mercosul assim que o acordo entrar em vigor. A expectativa é que a ratificação do tratado ocorra em 2021.

Mapa Programa Nacional de Erradicación y Prevención de Fiebre Aftosa

29/08/19 - por Equipe BeefPoint O Departamento de Saúde Animal (DSA) do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) vai apresentar os resultados dos dois primeiros anos do Plano Estratégico 2017-2026 do Programa Nacional de Erradicação e Prevenção da Febre Aftosa (PNEFA), durante o I Fórum Nacional de Febre Aftosa que será realizado nesta sexta-feira (30), a partir das 9h, na Expointer (RS).

O tema principal do Fórum será a participação do setor privado na implantação, execução e gestão do Plano Estratégico do PNEFA.

Iniciado em 2017, o Plano tem o objetivo de criar e manter condições sustentáveis para garantir o status do Brasil como livre da febre aftosa sem vacinação e ampliar as zonas livres da doença sem vacinação.

Passados os dois primeiros anos, alguns pontos estão em andamento, como a finalização do georreferenciamento de estabelecimentos rurais e de interesse para a saúde animal, a correção das deficiências estruturais e operacionais das unidades veterinárias locais, e a definição e implementação de sistema eficiente de repasse de recursos para emergências zoonosológicas.

Também são consideradas ações prioritárias a implementação do banco de antígenos e de vacinas contra a febre aftosa, (Banvaco); a estabilidade de repasse de recursos financeiros federais e de fundos privados para os Serviços Veterinários Estaduais e o pleno funcionamento da Plataforma de Gestão Agropecuária com integração de cadastros, movimentações de rebanhos e postos de fiscalização. Outras demandas são o fortalecimento da vigilância na fronteira internacional, a implantação do fundo de emergência nacional e a promoção da educação e comunicação em saúde animal.

Sanidade Agropecuária

Nesta quinta-feira (29), também na Expointer, será realizada reunião do Fórum Nacional dos Executores de Sanidade Agropecuária (Fonesa). O encontro terá início às 14h, na antiga Casa do Mapa/Embrapa, ao lado da RBS. Na reunião do Fonesa serão discutidas diversas pautas voltadas a sanidade agropecuária, entre elas, as ações voltadas para o programa de controle da Mosca da Carambola e da Peste Suína Clássica.

Rabobank proyecta que las exportaciones brasileñas de carnes bovinas alcancen un récord en 2019

30/08/2019 Nos primeiros sete meses do ano, embarques cresceram 20%

O Brasil parece caminhar para um recorde em volumes de carne bovina embarcada em 2019, com o Rabobank estimando um crescimento de 3,9% nas vendas este ano em comparação com os resultados de 2018.

As exportações nos primeiros sete meses do ano aumentaram 20% em relação ao mesmo período de 2018. Tal resultado foi impulsionado pela maior demanda da China, Egito (o terceiro maior importador brasileiro) e pelo retorno da Rússia no final do ano passado, de acordo com análise do banco.

As exportações no acumulado dos sete primeiros meses do ano totalizaram 981.000 toneladas, com China e Hong Kong representando 38,5% do total. Esses volumes poderiam ter sido maiores, mas um caso atípico de EEB (doença da vaca louca) que ocorreu no final de maio paralisou parcialmente os embarques em junho.



O consumo interno continua melhorando este ano, refletindo uma recuperação gradual da situação econômica do Brasil. A aprovação de reformas importantes deve ser concluída pelo Congresso nos próximos meses, e isso ajudará a recuperação econômica, elevando o consumo de carne bovina, prevê o Rabobank.

Do lado da oferta, o início do ano foi marcado por altos níveis de abate de fêmeas, principalmente novilhas, tendência que segue os volumes do ano anterior, que foi o mais alto dos últimos dez anos. “Esperamos que a produção aumente cerca de 2% em 2019”, estima o banco.

Os preços do gado vivo em julho foram 8% superiores ao mesmo mês do ano passado. A forte demanda internacional, a recuperação da demanda doméstica e as taxas de câmbio favoráveis devem apoiar a tendência de alta dos preços domésticos e o aumento da produção, avalia o Rabobank.

O banco mantém uma perspectiva positiva para o mercado brasileiro de carne bovina, mas, pondera, “é importante reconhecer alguns fatores que ainda podem impactar o mercado, como a guerra comercial EUA-China, o progresso da safra de milho dos EUA e as decisões em torno das novas certificações para os frigoríficos exportadores do País”.

URUGUAY

Indícios de mejora para ganaderos al cierre del ejercicio productivo

24/08/2019 Primeras carpetas del Plan Agropecuario con resultado positivo.

Las primeras carpetas verdes analizadas por el Instituto Plan Agropecuario (IPA) correspondientes al ejercicio 2018/2019, cerrado el pasado 30 de junio, están mostrando resultados mejores para las empresas ganaderas frente al pobre ejercicio 2017/2018, donde no se habían superado los US\$ 50 como ingreso de capital y US\$ 25 de ingreso neto.

La cifra de este ejercicio fue un poco mayor al promedio histórico de los 17 años de monitoreo y el dinero constante recibido por los productores en ese periodo, fue 20% menor al promedio de los 17 años. El ejercicio 2017/18 fue un ejercicio pobre en resultados productivos e ingresos. Hasta ahora, el ejercicio 2012/2013 fue el año de mejor resultados y luego vienen cinco ejercicios consecutivos con marcadas caídas.

La institución monitorea año tras año más de 100 empresas que son ganaderas de ciclo completo, criadoras y donde la participación del producto agrícola es baja. El monitoreo del IPA se realiza desde 2001 en base a las empresas que aportan sus datos en forma confidencial para que los técnicos puedan hacer un balance del año productivo.

Carlos Molina, técnico del IPA que lleva adelante el análisis, recordó que el clima ayudó bastante a la producción en el ejercicio 2018/2019. “La segunda mitad de la primavera y el verano mostraron producciones de forraje muy buenas”, pero además, el dólar “se apreció frente al peso y eso le permitió a los productores tener dólares que compraran más pesos y así licuar los costos de producción en moneda nacional”, remarcó Molina.

Las empresas monitoreadas a lo largo de los años tienen la mitad de los costos en pesos y la otra mitad en dólares. Molina remarcó que por efecto fortalecimiento del dólar, los primeros análisis de las carpetas verdes están mostrando “una caída de los costos de producción”.

A su vez, el técnico del IPA destacó que en el segundo semestre, los precios del ganado para el campo (reposición) como los del ganado gordo, fueron superiores a los del año anterior entre 12% y 14%. Vale la pena aclarar que son todos datos preliminares.

“El hecho de que el ganado valga más, si bien no se ve en el bolsillo, en el stock ganadero juega un papel fundamental en el resultado económico y está más valorizado. Hace aumentar el capital”, remarcó Molina.

Por ahora, los análisis económicos de las Carpetas Verdes del IPA están mostrando “una mejora de entre 15% y 20% del resultado final respecto al ejercicio anterior. Eso no quiere decir que esté todo resuelto”, aclaró el técnico del IPA.

Es que hay empresas que vienen muy machucadas económicamente del ejercicio pasado. Ahora hay posibilidades de que se recomponga. Hay que recordar que la seca que se vivió en algunos meses del ejercicio anterior, dejó los stocks bovinos de varias empresas totalmente diezmados. Muchas tuvieron que vender animales y eso pegó fuerte en el resultado, porque se terminaron descapitalizando.

Molina aclaró también que en estos primeros análisis también se nota “una leve mejora en el saldo de caja” y dijo que se debe a la “mejora de los precios del ganado, a menores costos de producción y a un dólar fortalecido”. Es que los criadores pudieron vender terneros de mayor peso y con precios más altos, los establecimientos de ciclo completo consiguieron comercializar volúmenes importantes de ganado durante la segunda mitad del ejercicio. Para Molina la mejoría en los resultados dependerán también de cómo las empresas terminaron el ejercicio anterior, porque las sequías se pagan en el año en que ocurren y años después, ya que salen golpeadas desde lo productivo, económico y financiero. Durante el ejercicio



anterior los precios habían mejorado levemente luego de 4 años de caída, tanto de animales gordos como de la reposición.

El efecto ovino también pesará en el resultado económico final del ejercicio 2018/2019 y en el ejercicio anterior las pocas empresas que mejoraron los números fueron las que tenían el componente lana fina. En este mejor resultado que se está viendo en estos casos, también el precio de la lana fina vuelve a jugar un papel fundamental.

Fucrea. El ejercicio 2017/2018 fue malo para todos. El análisis de Fucrea de las carpetas de empresas ganaderas correspondientes al ejercicio 2017/2018, mostraron magros resultados e incluso tuvieron los peores números en 8 años.

En los resultados de la gestión económica de las empresas CREA, correspondientes al ejercicio 2017/2018, se llevaron otro golpe. El ingreso de capital ni siquiera daría para pagar la renta en el caso de los arrendatarios. Gonzalo Ducós, coordinador de la sectorial ganadera de Fucrea remarcó el año pasado que al igual que en el ejercicio anterior, las empresas se siguen descapitalizando. La producción de un establecimiento, medido en dólares por hectárea menos todos sus costos, sin considerar el pago de renta y el pago de intereses de deuda, fue US\$ 71 por hectárea.

¿Cómo se prepara Uruguay para la llegada de la “carne” artificial?

26/08/2019 - 9:08 AM

Diferentes actores del sector consideran que la “carne” vegetal llegará próximamente al mercado uruguayo, algunos lo ven como una oportunidad y otros como un desafío.

A nivel mundial y en algunos casos regional, el desarrollo de procesos productivos de “carne” artificial (tanto vegetal como de laboratorio) ha ganado terreno en el último tiempo. Sin embargo, desde el sector privado uruguayo no ven esto como una amenaza inminente, sino que creen que puede complementar la oferta alimentaria del país.

En Uruguay el consumo total mensual de carne de vaca alcanza al 98% de los hogares, según la última encuesta del Instituto Nacional de Carnes (INAC). Dentro de ese consumo, la carne picada (principal ingrediente para elaborar hamburguesas) es el producto vacuno con mayor penetración mensual en el 74% de los hogares.

Pese a estos números, según actores del sector, en el último tiempo se ha registrado una creciente demanda, principalmente por parte de los más jóvenes, de consumir productos que sean amigables con el medio ambiente y que respeten técnicas de bienestar animal.

“Carne” artificial se le denomina a dos productos de diferente elaboración. Por un lado, la carne “de cultivo” o de laboratorio que es la que se produce a partir del cultivo de las células musculares del animal; y por otro lado, la “carne” vegetal que se elabora en base a proteínas vegetales.

La primera aún está en fase de investigación a nivel mundial y su grado de desarrollo aún no es avanzado ni ha logrado escala a nivel comercial.

La segunda ya es una realidad en varios países. La compañía Beyond Meat comenzó a comercializar hamburguesas vegetales desde el año pasado y desde que el 1 de mayo de este año comenzó a cotizar en bolsa, el precio de sus acciones ha aumentado un 130%.

En Uruguay está cada vez más cerca de concretarse la llegada de este tipo de productos. Días atrás, la compañía multinacional Marfrig Global Foods (la mayor productora de hamburguesas del mundo) anunció la concreción de un acuerdo con la firma estadounidense Archer Daniels Midland Company (ADM), para producir hamburguesa vegetal en Brasil.

Según informó a El País, Marcelo Secco, CEO del grupo Marfrig, desde la compañía están trabajando para que este producto llegue al mercado uruguayo aunque indicó que primero probarán la salida en el mercado brasileño este año y luego se expandirán a otros países.

“Todavía se necesita una maduración en lo técnico y en lo reglamentario y eso en Uruguay se está trabajando”, señaló Secco.

Por su parte, el director del Frigorífico Las Piedras, Alberto González, dijo que no están estudiando la producción de este tipo de productos y que no ven la llegada de hamburguesas vegetales como algo “inminente”. No obstante, aseguró que “más a largo plazo” puede constituirse como “una opción más” en la oferta de alimentos.

“No lo veo como una amenaza, tal vez como una oportunidad puede ser”, indicó González y explicó que este producto “está orientado a un público muy específico”. Además, mencionó que Uruguay es un país “muy carnívoro” por lo que el producto podría funcionar “tal vez por novelty pero a la larga no creo que se arraigue” en el mercado.

Desde la Federación de Obreros de la Industria Cárnica y Afines (Foica), el secretario Luis Muñoz dijo que “la llegada (de las nuevas “carnes”) será a muy largo plazo y no lo estamos discutiendo. Además, señaló que “la implicancia al sector será nula al menos por 20 años”.

Según informó Tardáguila Agromercados, dos empresas a nivel local están realizando trámites para la importación de las hamburguesas de la empresa Beyond Meat a Uruguay, pero “están encontrando trabas



porque las autoridades no les permiten la utilización de la palabra meat (carne en inglés) ni “burger” (hamburguesa en inglés) para un producto vegetal”.

Este es, según explicó el ingeniero agrónomo del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), Santiago Luzardo, uno de los desafíos comerciales que presenta el producto.

Lo mismo ocurre en Estados Unidos, donde según Luzardo, existe una “fuerte presión” al gobierno para que no se denomine como carne a un producto que no lo es.

Según Luzardo, las diferencias generacionales de los consumidores son las que pueden influir en la aceptación de este producto y dijo que desde INIA esperarán a ver qué ocurre con la llegada de la hamburguesa vegetal en Brasil.

En relación a los motivos de trasfondo que generaron la creación de este producto, Luzardo mencionó que hay dos grandes explicaciones, por un lado el cuidado del medio ambiente y el uso eficiente de los recursos y por otro lado el bienestar animal.

Sin embargo, manifestó que se debe ser cuidadoso al señalar que la hamburguesa vegetal es un producto natural, y explicó que esto depende de los ingredientes de cada hamburguesa.

“Hay que pensar si es realmente tan natural. Si la hamburguesa se elabora principalmente a base de soja hay que ver si está modificada genéticamente.

Además contiene muchos más ingredientes que la hamburguesa de carne tradicional (proteínas y grasa) y algunos controvertidos como celulosa, extracto de levadura, almidón modificado, ácido succínico. Lo de natural hay que ponerlo entre comillas”, indicó Luzardo.

Desde INAC, el gerente de marketing, Lautaro Pérez, dijo que desde la institución “siguen de cerca desde hace tiempo” el tema porque “es una disrupción muy grande”. No obstante, dijo que si bien “no hay una demanda de escala por el lado de los consumidores”, sí esperan que llegue “pronto” a Uruguay.

“Hay que considerar que no todo son oportunidades sin traspies. Estos productos compiten en el mundo de los alimentos, lo cual no solo está vinculado al comportamiento humano, a la cultura, hábitos y preferencias, sino principalmente a la nutrición y salud. La fabricación a gran escala no está exenta de dolores y riesgos, y habrá que ver cómo podrá sortearlos esta industria”, explicó Pérez.

Marcelo Secco: “El mercado se prepara solo”. “La alimentación en el mundo tiene muchos desafíos (...) Creo que el mundo permite que haya espacio para todo. (...) El tema es cómo los uruguayos vamos mirando esto como una oportunidad de poder alimentarnos mejor. El mercado se prepara solo”.

Lautaro Pérez: “Hay que actualizar la normativa”. “Hay que actualizar las normativas para que correctamente estén informados los consumidores. (...) Cómo denominar a estos productos que no son carne. Eso es lo primero que hay que evaluar y buscar las formas que no haya confusión para los consumidores”.

Santiago Luzardo: “Amenaza al sector ganadero”. “Podría llegar a ser una amenaza para el sector ganadero nacional, para el productor. De todas formas, tampoco es que uno coma hamburguesa todos los días, también come otros cortes vacunos y eso no veo que sea sustituido. Todavía el asado de tira va a tener su lugar”.

¿Es este el “Uber” de la industria frigorífica?

El exCEO de Marfrig Global Foods, Martín Secco, dijo en una entrevista en vivo en el Desayuno de Negocios de El País que “las empresas de carne tradicional van a tener que incorporar el producto en su portafolio”. Sin embargo, dijo que finalmente “es una decisión que el consumidor la va a tomar” y manifestó que “desde el punto de vista estratégico miramos con atención esos desarrollos”. “Es un panorama incierto”, concluyó.

Qué novillo debe producir hoy en Uruguay?

La visión de la industria

29/08/2019 - Tres industriales responden: Alberto González, director de Frigorífico Las Piedras; Marcelo Secco, CEO de Grupo Marfrig para el Cono Sur; y Eduardo Urgal, director de Frigorífico Pando.

“Carcasas que produzcan cortes pesados que exigen los mercados”

Alberto González, director Frigorífico Las Piedras:

– Para la exportación, el destino más importante de la carne uruguaya, la industria frigorífica necesita un novillo de las razas que produce el país, con carcasas que tengan la terminación adecuada en cuanto a la cobertura de grasa y el color, y un peso no menor a los 260 kilos en cuarta balanza. Además de lograr un animal lo más joven posible, porque eso mejora, indudablemente, la calidad de carne y el color de la grasa. Todos estos aspectos son fundamentales para tener carcasas que sean productoras de todos los cortes y con los pesos que requieren los mercados del mundo.

– ¿Qué otras condiciones favorecen la calidad del producto?

– El bienestar animal es una característica vital para la obtención de un buen producto. Últimamente, en la planta recibimos muchas carcasas con problemas de golpes que provocan machucones, y se pueden atribuir al lugar de origen, al transporte de la hacienda y al propio frigorífico. Todas las industrias tenemos auditorías de bienestar animal para poner a punto los diferentes sectores de la planta por donde transitan



los animales que se procesan. Y no hay dudas que las buenas prácticas de bienestar animal son una contribución relevante para la obtención del mejor producto, como también lograr disminuir los altos porcentajes de ganados con problemas de abscesos de vacunación, que generan pérdidas económicas.

– ¿Cuál sistema de producción se adapta más a la demanda de los mercados internacionales?

– Eso depende de los mercados de destino y los nichos a ocupar. Hay mercados para los dos tipos de productos, terminados a granos y a pasto. Uruguay tiene inserción en diferentes países que permite esa flexibilidad. La elección es más una cuestión de posibilidades de los productores, mientras que el animal cumpla con las exigencias de la demanda, hay colocaciones para los dos sistemas.

“El que se adapte al sistema y producto que se quiere llegar”

Marcelo Secco, CEO de Marfrig para el Cono Sur:

– El mejor animal es el más eficiente en la relación de carne con hueso a producto final envasado. Pero hay algunas características que debe tener, una muy importante es que aumente el volumen de animales. Después, el macho debe ser castrado, por una definición de producto; de razas carniceras y sus cruza, siempre con una mitad de sangre británica; terminado a edades tempranas, preferentemente a los dos años; y llegar a pesos altos de carcasa completando una correcta curva de crecimiento biológico. Con eso se logra color de carne, color de grasa y rendimiento en relación hueso carne.

– ¿Cómo es la correspondencia de los sistemas de producción, el animal y el producto final que se pretende llegar?

– Es un concepto muy relevante. A veces por querer lograr un producto que no se puede llegar con el tipo de animal o sistema que se tiene, la pérdida de valor es mayor a que si uno decide readaptar el sistema o el producto. Los parámetros de conformación, terminación o deposición grasa, el pH asociado, son factores decisivos para que un producto logre valor. Dejo de lado si es un corte Hilton o no, eso da valor por los impuestos que paga, pero si el país puede vender el producto Hilton al mundo entero, por más que la cotización sea menor, a la larga eso prestigia al producto y el valor incrementa.

– ¿Hay otros componentes que dan valor al animal?

– El asociado al sistema, al tipo de producción, la sanidad, el bienestar animal; aspectos que influyen sobre la res y hacen al valor del animal faenado. Debe venir bien envuelto para que sea aprovechado lo mejor posible.

– Mirando nuevos mercados, Japón por ejemplo, o nichos dentro de los existentes, ¿cómo habría que avanzar?

– El acceso a nuevos mercados no implicaría cambios en la base genética o al biotipo animal, el camino del país es el adecuado y muy valorado en los destinos de cortes caros. El desafío es estandarizar y subir el volumen en conjunto.

“Que impulse extracción y con ingresos superiores a US\$ 1.400”

Eduardo Urgal, director de Frigorífico Pando:

El modelo de ganado de carne más conveniente para el Uruguay, que incluye a todos los eslabones de la cadena, desde la cría hasta la industrialización; es el que se adapta a la demanda de los mercados mundiales. En ese sentido remarco tres aspectos: de descendencia Bos Taurus, que sean castrados; y menores a tres años de edad con carcasas por encima de los 285 kilos. De esas tres condiciones, no tengo dudas que cumplimos con las dos primeras y, de forma parcial, con la tercera. Sin olvidar la importancia de la trazabilidad en el complejo cárnico hacia el mundo.

– ¿Y en relación a la extracción?

– Es un aspecto fundamental, el país necesita un animal que impulse todo el sistema ganadero generando tasas de extracción superiores al 30%. Hay que lograr esos niveles para definirnos como un país eficiente en la producción de carne vacuna. Todos aquellos países productores y exportadores de carne, hay que saber diferenciarse con los productores y consumidores, tienen tasas de extracción no menores a ese porcentaje. Uruguay apenas promedia el 20%. Y si no podemos impulsar una extracción del 30% medida en cabezas, que la extracción medida en kilos sobre el stock total sea al menos de 110 kilos.

– ¿Debe ser un animal alimentado a pasto o a corral?

– No deberíamos aferrarnos a ninguna de las dos opciones de manera excluyente, sino de forma complementaria. Puesto que en combinación apalancan la extracción y la rotación del sistema.

– ¿Ese animal que cumple con todas las condiciones que mencionó, es el que se necesita para mejorar el ingreso del país?

– Si, el animal que se necesita producir es aquel que se faena en Uruguay y que con un nivel de carcasa de 285 o 300 kilos, sumadas las consideraciones restantes, genera un ingreso para nuestro país superior a los US\$ 1.400 por cabeza.

La visión de los criadores

29/08/2019 - 4:08 AM

Seis criadores responde: Rodrigo Fernández, gerente agropecuario de Frigorífico Modelo y director de SG San Salvador; Fernando Alfonso, director de Las Anitas; Álvaro Díaz Nadal, presidente de la Sociedad de



Criadores de Angus; Felipe Bove, director de la Sociedad Criadores de Hereford; Alberto Stolovas, vicepresidente de la Sociedad de Criadores de Braford; y Fernando Rovira, presidente de la Sociedad de Criadores de Brangus.

“El que enmascare altos costos con la eficiencia genética”

Rodrigo Fernández, gerente agropecuario de Frigorífico Modelo y director de SG San Salvador:

– El ideal tiene que coincidir con el que produce el invernador y precisa la industria frigorífica, tiene que existir un equilibrio para que sea un negocio para ambos, sino no es real.

– ¿Por ejemplo?

– Para el industrial, seguramente el ideal sea un novillo de 600 kilos para que baje costos de faena y con nivel de grasa dos, pero ese animal no es el ideal para el productor, por los costos de producción que requiere ponerle grasa a ese novillo y el mantenimiento de esa madre, una vaca de energía de manutención excesiva.

– Entonces, ¿cuál sería el novillo ideal para el productor?

– El invernador precisa un novillo con eficiencia de conversión en un tamaño mediano – frame 4 – que enmascare los altos costos de producción con la eficiencia de su genética y la velocidad de terminación. Para ser ideal tiene que dar 250 kilos de carne con grasa 2 a los 2,5 años si se termina en pastura o 2 años si se termina en feedlot. También tiene que tener un predominio de cortes de valor en el cuarto trasero, y así mayor valor industrial. Ese novillo accede hoy a todos los mercados de calidad, el ideal para el frigorífico.

– ¿Cuál sería el desafío a futuro para la producción?

– Buscando un ideal superlativo, pensaría en ponerle marmoreo a los cortes de alto valor. Para eso hay que invertir en genética con DEPs altos en marmoreo, que obviamente están en el mercado pero no se pagan, aunque hoy no son más caros. Por tanto es una buena oportunidad para que el productor utilice ese EPD e invierta, porque a futuro se va a pagar en la industria cuando algún mercado específico, dentro de Japón por ejemplo, lo requiera.

– ¿Qué desarrollo debe tener es novillo ideal para el país?

– Tiene que tener la plasticidad que con la misma genética llegue con dos dientes a los 480 o 500 kilos en feedlot y con cuatro dientes, al mismo kilaje, en pasturas.

“El que explote la conversión de pasto a carne en 18 a 24 meses”

Fernando Alfonso, director de “Las Anitas”:

– Como proveedores de genética a los productores, intentamos hacer un novillo flexible, que se adapte a lo que el productor quiere: que nazca sin problema y a partir de los primeros días de vida empiece a tener una ganancia de peso importante, la más que se pueda, siendo eficiente en la conversión de pasto a carne y explote hasta los 18 a 24 meses, que es la edad de faena que apuntamos como productores. Buscamos un novillo joven, pesado, con carcasas de 220 a 240 kilos como mínimo; y que se adapte a las condiciones pastoriles del país con una ganancia de peso muy destacada hasta esos meses.

– ¿Qué sucede con las hembras cuando se busca un animal pesado?

– En Uruguay no predomina la utilización del semen sexado, el 50% de los animales que nacen son machos y el otro 50% son hembras, tenemos que tener cuidado de no irnos a animales súper extremos para que no queden vacas súper extremas en los campos. Esa es la flexibilidad que decía al principio, fabricar un animal que explota el crecimiento hasta los 18 a 24 meses y después nivela su curva de crecimiento para pensar en las vacas que quedarán en el campo los próximos años.

– ¿Cuáles serán los trabajos a futuro?

– Un desafío a abordar es el marmoreo en la carne, si bien al tener condiciones de recría y terminación a pasto es una característica difícil de medir porque no se termina de expresar por la cantidad de grasa que le ponemos a los animales, distinto a lo que sucede en otros mercados, como Estados Unidos o Australia, donde el feedlot es lo más importante como método de terminación. De todas maneras, genéticamente queremos que el animal tenga marmoreo pensando que a futuro alguna tendencia pueda cambiar y crezca más el feedlot en el país. Sin olvidar que nuestros consumidores, en especial los asiáticos, son fanáticos del marmoreo. Por tanto, en los últimos años hemos estado midiendo e intentando mejorar algunas líneas genéticas.

“Utilizando genética y con una mejor cría y recría del ganado”

Álvaro Díaz Nadal, presidente Sociedad de Criadores de Angus:

– El tipo de novillo de exportación que se debe producir depende desde dónde se lo mire, del lado del criador o del industrial. Para ser eficiente, el criador necesita tener en el campo una vaca mediana a chica, con cobertura de grasa subcutánea, que produzca la leche justa, que sea mantenida y con metabolismo basal acorde a la alimentación que damos. Todos sabemos que en Uruguay el alimento a las vacas es escaso, en general viven todo el año a campo natural y en invierno pierden kilos, por lo que se necesita un animal adaptado a esas condiciones. Pero una vaca mediana a chica no producirá un novillo grande.

– ¿Qué novillo necesita la industria?



– La industria tiene que competir con el mercado mundial de carnes, tanto en calidad como en calibres, y cuando se habla de esto en el mundo, es exigencia que los cortes sean pesados. Para producir ese novillo en Uruguay se necesita una vaca mediana a grande.

– ¿Cómo se descuenta esa diferencia?

– Esa es la instancia en la que el uso de la genética puede dar un aporte importante: utilizando toros con datos, que puedan dar la opción que paran todas las vacas y mejore la velocidad de crecimiento al destete hasta los 18 meses sin llevar a la vaca a ser extremadamente grande.

– ¿Qué rol cumple la eficiencia de conversión?

– La eficiencia de conversión será clave a futuro, los animales que más conviertan consumiendo menos serán en el mediano o largo plazo un aporte muy destacado para la ganadería y hará más competitivo el negocio al dueño de la vaca y proveedor de los novillos.

– ¿Qué pasa con el criador que está más cómodo con su vaca mediana?

– El criador tiene sus razones para no cambiar, pero criando y recriando mejor se pueden llegar a los ganados que exige la industria sin necesidad de salir del frame de confort del ganadero. Debemos criar y recriar mejor y usar genética con EPDs.

“El que destete con buenos kilos y tenga un crecimiento rápido”

Felipe Bove, presidente Sociedad Criadores de Hereford:

– Pensando en ese novillo que necesita el Uruguay, se debe partir de un rodeo de madres eficientes que puedan criar y destetar a un ternero en buenas condiciones todos los años en el sistema de producción del país. Esto es, con campo natural y suplementación, para lograr un novillo con pesos de carcasas y una conformación acorde a lo que demanda la industria de acuerdo con las exigencias de los mercados internacionales y las tendencias futuras de consumo.

– ¿Qué sucedería si gana mayor relevancia la terminación de animales en los corrales de engorde?

– Creo que cada vez habrán más novillos terminados a feedlot, entonces el productor debe apuntar a utilizar herramientas como la Diferencia Esperada en Progenie (EPD) para identificar las líneas genéticas de un ternero que destete con buenos kilos. Y que enseguida tenga un crecimiento rápido para vender esos novillos a los corrales de encierro, como hacen un gran número de productores uruguayos, que a los 18 o 20 meses llegan a los kilos adecuados que demandan los confinamientos.

– Entonces, es necesario saber qué demandan los mercados y qué pretenden los feedlots...

– Ese es el camino a seguir, saber qué está necesitando la industria, que es quien vende los productos cárnicos a los diferentes destinos, y los feedlots, que se han convertido compradores importantes del sector, que además pagan buenos valores.

– Pero siempre haciendo hincapié en el rodeo de madres.

– Claro, el estereotipo de animal que buscamos debe partir de un rodeo de madres de buena genética adaptado a las condiciones productivas del Uruguay.

“Adaptado al clima tropical y más eficiente en la conversión”

Alberto Stolovas, vicepresidente Soc. Criadores Braford:

– Se precisa un animal adaptado al clima tropical y eficiente en la conversión. La producción ganadera uruguaya ha cambiado y cada vez se ha especializado más dentro de la producción de carne. En el país estamos pasando de un clima templado a tropical, por tanto la cría debe pensarse en animales con adaptación al cambio climático, y el verano anterior fue una muestra clara de esto, muchos animales de clima templado a frío murieron en los corrales por el exceso de calor.

– ¿Qué sucede con la eficiencia de conversión en estos animales?

– No hay que olvidarse, por eso siempre pienso en la raza sintética. Los animales con curvas de crecimiento lentas y con deposición de grasa son muy eficientes. Perder el 35% de eficiencia en el vigor híbrido con razas distintas y no perder la calidad de la carne de Uruguay es fundamental. Con el tiempo, el que tiene Hereford deberá pasar al Braford y el que tiene Angus al Brangus. Van a mantener la calidad de carne, el pelo corto y lograrán una curva de crecimiento más larga y convertirá mucho mejor adaptándose muy bien al cambio de clima: no sufre el estrés térmico y eso lo vamos a ver cada vez más con el paso de los años.

– Respecto al negocio, ¿qué pasa con la calidad de la carne?

– No hay una diferencia de precios, la carne certificada Hereford es Hereford y sus cruza, lo mismo sucede con la carne certificada Angus. Por tanto no vale la pena regalar un 35% de eficiencia en un negocio en que la rentabilidad es corta.

– ¿Cómo se hace más eficiente el proceso productivo?

– En la especialización el criador debe ser un buen criador y el recriador debe ser un buen recriador. Además, la producción ha tendido a que la terminación sea con suplementación, lo que también requiere una especialización. El invernador de novillos de campo que cargaba los animales con 4 años no existe más.

“El que se diferencie por tener 30 o 40 kilos más al destete”

Fernando Rovira, presidente Sociedad Criadores Brangus:



- Los criadores buscamos un animal que tenga bajo peso al nacer, buen crecimiento y al momento del destete se diferencie por tener 30 o 40 kilos más, y siempre esté adaptado a los campos del país. El criador que empieza a cruzar con Brangus busca un diferencial y la raza marca un beneficio en el peso al destete, además de que la madre tiene muy buenas condiciones productivas.
 - En cuánto a las características del novillo, ¿qué se necesita?
 - El novillo ideal es el que se completa para faena lo más temprano posible en su edad, lo que depende mucho de las características de los campos y de la alimentación, pero cuando llega a los 2 años o 2,5 años con un peso superior a los 480 kilos en estado de faena, es el novillo que precisa la cadena cárnica del país.
 - ¿Se debe ser más eficiente en la producción ganadera?
 - Es fundamental hacer más intensivo cada proceso de la producción para acortar los ciclos. En los últimos años la cría se ha corrido a los campos de menor calidad por la fuerza de la agricultura, a pesar de eso el criador en campos más pobres se ha especializado para agregar mayor peso al ternero de destete y lograr un beneficio económico. Lo mismo ocurre con el recriador o el invernador.
 - Cuanto más joven el animal a faena es mayor la calidad del producto...
 - Si, lo importante de lograr un animal joven es la calidad de carne, y la relación es directa. En la medida que el animal envejece la calidad de la canal empieza a bajar porque la deposición del músculo va cambiando, el animal más nuevo tiene un mejor trasero y el más viejo más músculo en el delantero, que siempre son cortes de menor valor.
 - ¿El mayor peso al destete es una ventaja para llegar con animales jóvenes a faena?
- Con Brangus es posible un crecimiento acelerado y una blandura de engorde, una combinación relevante para mejorar el resultado económico.

La visión de los especialistas

29/08/2019 -Tres especialistas hablan: Álvaro Ferrés, presidente de la Asociación Uruguaya de Productores de Carne Intensiva Natural; Fabio Montossi, director nacional de INIA; y Pablo Barreto, director de Selecta SRL.

“Menor de 30 meses, con alto peso de carcasa y terminado a grano”

Álvaro Ferrés, presidente de la Asociación Uruguaya de Productores de Carne Intensiva Natural:

- El ganado que debería producir el país de acuerdo con la demanda de los mercados de exportación, es un ganado joven en edad, menor a los 30 meses; con alto peso de carcasa, superior a los 280 kilos; de razas británicas con algún cruzamiento continental y terminado a grano.
 - ¿Cuál considera que sería el proceso ideal de producción?
 - El ideal sería un sistema de cría y recria en pasturas hasta alcanzar un peso mínimo de 400 kilos para el ingreso a los corrales de engorde, donde el novillo debe estar al menos 100 días con una dieta alta en concentrados para lograr los niveles de terminación y el marmoreo adecuado a las exigencias de la demanda; con grasa lo más blanca posible y un área de ojo de bife que permita competir con proveedores de primera línea, como Australia por ejemplo.
 - En la medida que surjan nichos de mercados, para productos de alta calidad o que requieran más marmoreo, como consumen los asiáticos, ¿qué se debe hacer?
 - Un mayor tiempo de engrasamiento en los corrales. En la medida que las exigencias de los mercados se incrementan, el tiempo dentro de los feedlots debe aumentar de 100 días a 150 o 200 días.
 - ¿Qué ganancia diaria deben tener los animales previo al corral?
 - Debe ser un sistema intenso. Supongamos que el ternero nace con 40 kilos y se desteta a los 5 meses con 150 kilos, una ganancia de 700 gramos al día. Pero precisamos que a los 20 meses pesen como mínimo 400 kilos, esos 250 kilos de diferencia se deben incorporar en 15 meses, implica una ganancia de 16 kilos al mes, de 500 a 600 gramos por día.
 - ¿Qué otro aspecto resulta fundamental?
 - Se debe preservar el concepto de libre de hormonas, libre de antibióticos, la producción a cielo abierto y, obviamente, la trazabilidad.
- “Con el concepto de sostenibilidad: ambiente, economía y sociedad”
- Fabio Montossi, director nacional del INIA
- A lo largo de la cadena cárnica, desde el productor al frigorífico, pasando por el supermercado y llegando al consumidor; el concepto de calidad va variando y puede tener varios componentes: la historia de las buenas prácticas y bienestar animal, el origen, la genética, el peso y tamaño de los cortes, la composición de la grasa y músculos, la inocuidad alimentaria y la satisfacción del producto. En la industria queda claro que la historia del novillo es un componente importante seguido por el peso y el tamaño de los cortes, para después pasar a la composición del producto y el nivel de grasa. En el productor la historia, la producción y la genética son relevantes.
 - ¿Se debe apuntar a un novillo que contemple todos esos aspectos para un producto de calidad?



– El concepto de calidad varía según el tipo de mercado. El novillo tiene que tener la capacidad de producir cortes que capturen los mejores precios de los distintos mercados para agregar el mayor valor posible. Aún así está pactado el tipo de negocio, por ejemplo la cuota 481 o la Hilton, siempre sabemos que alguna parte del animal se coloca en otros mercados. Por tanto, el novillo tiene que cumplir con una alta flexibilidad para quien coloca los cortes del animal en los distintos destinos.

– Una vez lograda la flexibilidad, ¿qué otros factores hacen la diferencia?

– En esos novillos hay meta valores que son relevantes, se van a consolidar a futuro y hacen a los valores intrínsecos del producto, más allá de la terneza de la carne, el color de la grasa o del músculo. Esos meta valores son la inocuidad, el origen del producto, es fundamental el concepto de trazabilidad; el bienestar animal, que cada vez gana más mercados de nichos; y el impacto ambiental y particularmente las huellas de carbono. Estos elementos son relevantes, porque al final producimos un concepto que tiene en cuenta un concepto integral de sostenibilidad: ambiente, economía y sociedad.

“De frame mediano y plasticidad para adaptarse a los mercados”

Pablo Barreto, director de Selecta SRL:

– No soy de decir qué tiene que hacer el Uruguay, pero hay que tener claro que se exporta el 70% de la producción y las industrias dan señales de lo que precisan. Animales que a joven edad alcancen 500 kilos para lograr carcasas pesadas y todos los cortes que solicitan los mercados. Además, a nivel mundial hay una tendencia a tener novillos más grandes, por el simple hecho de bajar el costo operativo.

– ¿Qué sucede con la producción del país para complacer a los mercados?

– En las cuentas totales del productor, si está dedicado al ciclo completo, debe cuidar a la hermana de los novillos, porque si vamos a novillos muy grandes y pesados, las hermanas van a tener un costo de manutención importante en las condiciones de producción del Uruguay. Hay que elaborar bien las cuentas para aumentar los costos de producción de las vacas, ver si es un negocio extraordinario y vale la pena o se debe seguir en campo natural. Y la mayoría de las vacas están a campo natural y en muchos meses del año no sobra comida.

– ¿Cómo se está trabajando para alcanzar el equilibrio?

-En Uruguay se trabaja muy bien, con vacas y un rodeo de frame mediano, no hay que pregonar lo grande o lo chico, y con la plasticidad suficiente para adaptarse a los distintos requerimientos de los mercados. Y cuando los productores sometieron a su producción a una gran exigencia, como los novillos en corrales para la Cuota 481, se comportaron de forma perfecta y las hermanas siguieron produciendo bien y sacando 90% de preñez en condiciones correctas de funcionamiento.

– ¿En qué etapa está el Uruguay?

No hay que exagerar con la manutención de las vacas, pero estamos en una etapa de tener un rodeo de tamaño mediano, que permita tener bajo control el costo de las hembras y un buen comportamiento de los novillos, aunque no sea el que se ajusta de forma ideal a la necesidad de la industria.

Consultora Apeo: Radiografía de la faena. Crece la participación de los animales de corral

29/08/2019 El 16,8% es el porcentaje de los kilos faenados de corral en estas primeras 33 semanas del año. Un incremento de 4.3% con respecto al mismo periodo del año pasado. La faena de corral ya está instalada dentro de los negocios estructurales de nuestra ganadería. El negocio de cuota 481 ha generado un círculo virtuoso para la ganadería, dotando de predictibilidad al proceso de engorde y permitiendo alinear y desarrollar sistemas de cría de terneros y terneras hasta novillos o vaquillonas de más de 330 kg por cabeza listos para ingresar a los corrales.

Desde APEO ponderamos muy alto el hecho de contar con información, la misma analizada permite generar reglas de gestión para los productores o tomadores de decisiones. Tanto el porcentaje de animales de corral como los precios de faena de estos animales es información que no se encuentra entre la muy buena y desagregada información que nos proporciona INAC. Es por ello que desde APEO se realiza un procesamiento muy profundo de la información de frecuencia de precios que permite obtener tanto el porcentaje de los kilogramos faenados de corral así como también los precios obtenidos por estos ganados. En el siguiente “árbol” mostramos la caracterización de la faena para las primeras 33 semanas y la comparamos respecto al mismo periodo del año anterior.

En este periodo se muestra que la faena en este año ha estado sostenida por el componente hembra y en especial las vacas que registra un incremento de faena de 15% con respecto al mismo periodo de año pasado.

En un segundo esquema mostramos el precio consolidado de ganado gordo, en donde están incluidas vacas, novillos y vaquillonas. El precio ha experimentado una suba de 7,4% en lo que va del año ubicándose en 3.54 US\$/kg en cuarta balanza. La primera rama del árbol describe el porcentaje de kilogramos faenados de corral y los de campo junto con el precio observando que aumentaron para ambos “negocios”. La suba ha sido mayor para los ganados que vienen de campo que se ubica en 3.48 usd/kg lo que significa una suba de 8.4% con respecto a igual periodo del año pasado. Las categorías de



campo son las que han tenido un mayor incremento con respecto al año pasado registrando subas tomando como ejemplo la vaca del 9.3%.

La dinámica de negocios asociados a la cuota 481 hace que existan momentos de picos de salida de animales de corral. Hay momento en donde más del 30% de los kilogramos faenados corresponden a ganado de corral. Esta dinámica permite definir estrategias a nivel de campo para poder cumplir con la carga de los corrales que se dará en el entorno de 100 días antes de la ocurrencia de los picos de faena.

En cuanto a la evolución de precios para el ganado gordo de corral desde el 2017 hasta mayo del presente año habían oscilado entre 3.50 y 3.82 usd/kg en 4ta balanza. A partir de mayo se verifica una escalada de precios hasta ubicarse en los 4.22 usd/kg en 4ta. Para el ganado de campo (integrado por vacas, novillos y vaquillonas) se muestra una tendencia al alza con una escalada en precios a partir de mayo de este año.

Hasta acá hemos mostrado la evolución de algunos indicadores cuyos movimientos lo hemos analizado en anteriores ediciones. Pero vale la pena marcar algunos de los aspectos que explican esta dinámica:

- Por un lado llegamos a este enero 2019 con el menor stock invernable de los últimos 10 años. Iniciamos el año con 700 cabezas menos invernables lo que marca una escasez relativa y coyuntural de ganado que genera una condición alcista del precio del ganado gordo. Esta reducción del stock invernable es explicada por una alta extracción por una alta faena los últimos años y exportación en pie.
- La mejora de la base forrajera y la muy buena primavera 2018 y 1er semestre en términos climáticos para la ganadería lo que permite tener una posición negociadora más fuerte al sector productor
- Condiciones de mercado marcados particulares signado por la peste porcina.

¿Que implican estos precios en el negocio del encierre?

Como mencionamos el negocio de engorde a corral tiene una gran predictibilidad y con la determinación del precio de venta del ganado de los corrales por parte de APEO se despeja una de las variables que no está disponible a los actores de la cadena. Con esta información tenemos entonces, el costo de los animales que entran al corral, el costo de la dieta, el costo operativo y considerando una eficiencia de conversión a escala comercial tenemos reunidos todos los elementos para determinar el margen de la actividad del corral Cuota 481.

Estaríamos con niveles de margen por cabeza de los más altos considerando los últimos 4 años ubicándose en el entorno de 150 usd/cabeza. Este resultado en dólares arroja rentabilidades del negocio en un ciclo que se ubican entre 15 y 20% lo que hace en las actuales condiciones un negocio más que atractivo indicando un cambio en lo que respecta a hace un año. Esta mejora esta explicada por un aumento del precio de venta de los animales del encierre de un 10% con respecto a hace un año, una reducción del costo de diete de 8%. Por otro lado tenemos un aumento del costo de la reposición de novillos para entrar al corral de 11% mientras que el valor de la vaquillona para el corral lo hizo en un 22%.

Como vemos estamos frente a un buen negocio que “per se” genera valor y ha dinamizado una parte de la ganadería. Las actuales interrogantes sobre el futuro de este negocio son malas noticias. Deberían catalizarse rápidamente otras alternativas de negocio que contengan las virtudes de esta cuota para continuar con la senda de predictibilidad.

El negocio de corral está disponible para cualquier productor que decida realizarlo, no ofreciendo mayores restricciones de entrada que otras actividades económicas agropecuarias. Existe una fuerte verticalización de este negocio por parte de algunas industrias frigoríficas. Sabido es la situación económica y financiera de algunas industrias frigoríficas por lo que será interesante analizar el resultado del próximo ejercicio a cerrar a fines de septiembre el comportamiento de las industrias con una mayor proporción de negocios vinculados a los corrales.

El acuerdo con UE nivela una cancha que venía desapareja para el Mercosur

26/08/2019 - Es un buen momento para avanzar en facilitación del comercio entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico.

Para el economista chileno Andrés Rebolledo, el acuerdo entre UE y Mercosur representa un enorme avance para los cuatro países del bloque, que les pone en la misma línea que México, Chile y los países andinos en su relación con Europa, en lo que podría ser la base para un futuro acuerdo regional. Rebolledo es especialista en relaciones internacionales y participó activamente en las negociaciones de acuerdos internacionales durante más de 20 años en los gobiernos de la Concertación. También fue ministro de Energía y embajador en Uruguay. La ventaja temporal que Chile obtuvo sobre otros mercados al convertirse en el país de Latinoamérica con más acuerdos comerciales, es para el Mercosur la necesidad imperiosa de acortar distancias y no seguir resignando oportunidades, asegura el experto. La temporalidad de las ventajas que otorgan los acuerdos obedece a que, en la medida que todos avancen, las diferencias deberán obtenerse en otros rubros. El desafío es de los Estados, sostiene: agregar valor a su producción y ser competitivos para mantener mercados que demanden sus productos. A continuación, un resumen de la entrevista.



—¿Qué valor le adjudica al anuncio de un acuerdo entre Mercosur y Unión Europea?

—Fue una excelente noticia, se necesitaba un avance de este tipo. Avances como ese, junto con las manifestaciones que se escuchan en la actualidad sobre la necesidad de reestructurar a la baja el arancel externo común, generan expectativas positivas.

En un contexto global de incertidumbre, con una guerra comercial, cambiaria, tecnológica que nos va a seguir preocupando por mucho tiempo, llegar al final de un proceso de 20 años de negociación debe ser observado como una reafirmación de la necesidad de avanzar en esa dirección. En estos contextos es cuando más sentido cobra negociar apertura de comercio y normas justas que aseguren el acceso.

—Buena parte de las críticas apuntan precisamente a que un proceso de dos décadas no refleja un gran avance de aquello que comenzó a discutirse en los noventa...

—Lo esencial es haber llegado a este acuerdo. Precisamente, los acuerdos siempre son vivos, en el sentido que se pueden ir profundizando. Esa ha sido la experiencia de Chile. Hay un momento en que debe prevalecer el pragmatismo y hay que cerrar la negociación; se alinearon los intereses en el Mercosur y los europeos, y es el momento para aprovechar y cerrar el acuerdo; siempre se puede mejorar.

En la experiencia de Chile, 24 acuerdos con más de 60 países que representa el 95% de nuestro comercio con el mundo cubierto por alguno de estos acuerdos y con un arancel promedio con el mundo que es 0,4%, lo importante ha sido tener vocación para cerrar acuerdos. Y han sido acuerdos muy distintos entre sí, con una alta complejidad de administración, pero básicamente encarados con un gran pragmatismo. Eso es fundamental para países chicos como Chile o Uruguay.

—Si nos ubicamos en el acuerdo que firmó Chile con la Unión Europea, vigente desde 2003, ¿es similar al que han alcanzado Mercosur y Unión Europea?

—Es similar, sí. En primer lugar, es un acuerdo que va más allá de los tratados de libre comercio que se han negociado en formato estándar durante mucho tiempo. Comprende tres pilares: comercio, política y cooperación. El primero de ellos es un TLC de los habituales y es similar al que pusimos en vigencia hace más quince años en Chile: un acuerdo profundo y abierto en bienes industriales, con alguna salvedad que se desprende fundamentalmente de los temas que le preocupan a Brasil; un acuerdo en bienes agropecuarios en base a cuotas y aranceles que no llegan a cero, como consecuencia de la sensibilidad que tienen los europeos en la materia. Cabe decir que esa gradualidad se ha ido cumpliendo ya y que las exportaciones chilenas, que han crecido en volumen, un 99% ya entran con arancel cero a la UE. Los otros dos pilares que constan en el acuerdo, son un avance importante comparado con otro tipo de negociaciones con otros bloques o países. Europa tiene un paradigma de negociación distinto, cuentan con su propio modelo de integración e incorpora esos otros aspectos relevantes.

—Aquel acuerdo de Chile con la UE, ¿tuvo ajustes en este período?

—Lo primero fue que negociamos con la UE de quince países, y hoy son muchos más. Eso llevó todo un proceso de incorporar otros mercados, lo que llevó a pequeñas negociaciones puntuales, ampliación de cuotas, aspectos administrativos, etc. Pero se convirtieron en nuevas oportunidades. Lo segundo es lo que está sucediendo ahora, una renovación de todo el acuerdo, en sus tres pilares. Se están negociando tres cosas: que crezcan las cuotas nuevamente, la ampliación de las listas de identificaciones geográficas de los productos —en su momento fue solo vinos y licores y ahora se incorporan quesos y otros bienes industriales—; y un tercer elemento ampliar acuerdos en e-commerce, datos y otras nuevas modalidades de comercio. Claramente son todas mejoras.

—La postura abierta a negociar acuerdos en Chile ha sido constante; desde la dictadura, que lo hizo en forma unilateral, hasta los gobiernos de la Concertación y luego la derecha que negociaron más de veinte tratados...

—El que no negocia pierde, eso está claro en Chile. Estos acuerdos son ventajas temporales que hay que aprovechar bien, mientras se hacen los deberes internos para ser competitivos y estar preparados para cuando desaparezcan. Porque van a desaparecer esos beneficios, porque en algún momento mi competidor va a tener las mismas ventajas que hoy tengo yo. Es importante tener en cuenta que los TLC son un instrumento, no un fin en sí mismo; la tarea sigue siendo interna de los países.

Para esa ventaja temporal que digo que debe aprovechar Chile cada día, para el Mercosur es más exigente aún, porque se trata de ponerse al día y reducir la ventaja que le han sacado otros competidores. Se trata de nivelar la cancha.

Un ejemplo de esas ventajas que ha logrado Chile es que, a partir de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, la aplicación de nuevos aranceles no resultó una amenaza para las exportaciones de Chile. Unos 350 productos que Chile exportaba a China e India y sobre los cuales, como respuesta a las decisiones de Trump, habían tenido también un alza de aranceles, se mantuvieron con preferencias en base a los acuerdos que ya tiene Chile con esos países. Es más, se transformó en una ventaja adicional para nuestro país.

Y en la medida en que se avanza en más acuerdos, los aranceles ya no son la cuestión más importante; se trata ahora de normas que es necesario negociar, adecuar y compatibilizar.



—En Chile se reclama que han faltado políticas más profundas para revisar los costos sociales y económicos del proceso de apertura...

—Es perfectamente demostrable que los acuerdos comerciales han sido fundamentales para el crecimiento económico de Chile. Las exportaciones explican el 40% del PIB y el 20% del empleo. El incremento en el producto per cápita y el crecimiento de la producción en muchos sectores tiene un perfecto correlato con la apertura comercial. Eso se puede medir de distintas formas y hay información suficiente para corroborarlo.

Claro que hay tareas pendientes; es imperioso trabajar en incorporar más valor agregado a las exportaciones, eso no lo resuelven los TLC.

Entre los críticos al acuerdo hay una confrontación de modelos desde el punto de vista ideológico. Pero también hay, y eso es un aspecto muy pendiente, una necesidad de dar el paso a una manera distinta, más transparente y abierta, de relacionarse con la sociedad civil y con el Congreso. El legislativo recibe el acuerdo ya negociado y solo puede decir sí o no. Efectivamente, en la etapa previa no existe un diálogo muy fluido y eso podría reformularse, buscando acuerdos que den otra base de respaldo a los acuerdos.

—El TLC entre Uruguay y Chile fue una demostración de lo costoso que resulta avanzar en la región.

—Es significativo, sí. No debería haber ocurrido así. Ahora, una cuestión que me preocupa, es cómo poder avanzar más en acercamientos en Sudamérica. Es hora que la Alianza del Pacífico y el Mercosur comiencen a conversar en serio buscando acercamientos. Ni siquiera hablo de convergencia, algún día podrá ser, pero sí avanzar en conversaciones entre dos paradigmas que parecían muy distintos inicialmente, pero a la luz de lo que está pasando en ambos sub-bloques, creo que es posible acercarnos con puntos de acuerdo en temas como la facilitación del comercio, los asuntos de homologación y armonización normativa; hay muchos asuntos que a veces tienen que ver más con lo microeconómico en los que la Alianza ha tenido avances y es un buen momento extender esos asuntos a la conversación con el Mercosur.

PARAGUAY

Exportarán carne para hamburguesa a Uruguay

24 de agosto de 2019 Dos frigoríficos de nuestro país, Concepción y Guaraní, lograron su habilitación a fin de enviar carne bovina al mercado uruguayo para fabricación de hamburguesas, confirmó ayer a nuestro diario el presidente del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), Dr. José Carlos Martín.

“Este es un hecho histórico, es la primera vez que enviamos este tipo de carnes a dicho país, lo que de alguna forma muestra el buen trabajo que se está haciendo, tanto a nivel del Servicio Sanitario como de la empresas del sector, ya que tuvieron que pasar dos auditorías antes de ser habilitados”, señaló Martín al respecto.

De acuerdo a datos manejados por el titular del Senacsa, se estima que se estarían enviando mensualmente entre 50 a 75 toneladas. Uruguay ocupa el lugar 11 entre países que compran carne de nuestro país. Por otro lado, el próximo mes volverán auditores de la Unión Europea para verificar los procesos de producción de carne en varios frigoríficos

Carne paraguaya podría ingresar a EE.UU. en 2020

26 de agosto de 2019 - El presidente de la Cámara Paraguaya de Carne, Korní Pauls, se mostró optimista sobre que el próximo año se podría estar abriendo el mercado de Estados Unidos. Explicó además que los bajos precios de nuestros vecinos Brasil y Argentina son factores que inciden en el costo de nuestros frigoríficos.

Paraguay ocupa el noveno lugar como mayor exportador de carne bovina en el mundo, y tenemos como materia pendiente lograr la apertura de importantes mercados como los de Estados Unidos, Japón y China.

Actualmente existen grandes posibilidades de que podamos hacer llegar la proteína roja al país del norte, y esto se podría concretar el próximo año, señaló a nuestro diario Korní Pauls.

“Estamos en permanente conversación con el presidente del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), doctor José Carlos Martín, quien nos dijo que están bien encaminados el trabajo y toda la documentación para lograr ingresar al mercado de los Estados Unidos, prácticamente la pelota ya está en cancha de ellos”, explicó el directivo de la Cámara de la Carne.

En lo referente a la posibilidad de enviar el producto al Japón, también se está trabajando, pero es más distante, mientras que poder llegar con nuestra carne a China es más difícil por las relaciones diplomáticas que existen con Taiwán, destacó.

A la consulta de si podría subir el precio de la carne para que los productores puedan ganar más por animal faenado, el directivo explicó que tenemos dos competidores muy fuertes que son Brasil y Argentina; en el caso del primero, que también es uno de los principales proveedores de Chile, el volumen y el precio que manejan hacen que debamos ajustarnos a la ley de oferta y demanda, mientras que



Argentina también ha bajado sus precios con los últimos eventos políticos de público conocimiento, expresó.

“Sabemos que los productores quieren ganar mas por kilo de carne, pero son coyunturas que se presentan; creo que una buena noticia tiene que ver con la reapertura del mercado ruso para el Frigorífico Concepción, que estará contratando más gente en dicha ciudad, y que aumentará su capacidad de faena a unas 2.500 toneladas por mes aproximadamente. También está la apertura del mercado uruguayo, que estará llevando carne para hamburguesas, por lo tanto hay novedades y se sigue trabajando para posicionar nuestra producción”, dijo el titular de la Cámara.

Ganaderos crean la Asociación Paraguaya de la Producción y Exportación de la Carne

29 de agosto de 2019 Los productores ganaderos paraguayos se unieron para fundar la Asociación Paraguaya de la Producción y Exportación de la Carne (APPEC) con el objetivo central de potenciar la industria cárnica de aquel país.

La industria cárnica paraguaya continúa con una tendencia a la baja en las exportaciones.

“La carne está pasando por el peor momento histórico en Paraguay”, donde los precios no sirven siquiera para subsistir. “Se está perdiendo plata por todos lados con el precio actual”, dijo a comienzos de mes el titular de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), Luis Villasanti.

En los primeros siete meses del año los ingresos por exportaciones de carne vacuna de Paraguay bajaron 7,2% interanual. La caída en los precios y una leve merma en el volumen colocado fueron las causantes de este ajuste, según el informe mensual de comercio exterior del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa).

Entre enero y julio de este año ingresaron a Paraguay US\$ 532,5 millones por exportaciones de carne vacuna, una caída de US\$ 42 millones (-7,2%) respecto a los US\$ 574,5 millones del mismo período del año pasado, consolidándose como el menor monto para ese período en los últimos siete años.

UNION EUROPEA

IRLANDA: proponen anular el tratado con Mercosur ante los incendios del Amazonas

27 August 2019 EU - IFA National Livestock Chairman Angus Woods has acknowledged the comments by Taoiseach Leo Varadkar that Ireland will block a Mercosur deal because of the burning of the Amazon rainforests, but he criticised the silence of the EU Commission.

The IFA Livestock Leader said it is time the EU Commission stood up to President Bolsonaro and told him bluntly that Europe will not tolerate the burning of the rainforests to clear land for more beef exports as part of the Mercosur deal.

He said President Bolsonaro and his Government have literally put a match to the Amazon rainforests and told the European Union ‘to mind their own business’.

Mr Woods said there is widespread destruction of the rainforests. An area the size of a football pitch is burned down every minute to clear the ground for grazing and cattle ranching. Since January this year, Brazil has had more than 74,000 fires in the Amazon rainforests, an 83 percent increase on 2018, according to the INPE (The National Institute for Space Research in Brazil).

Mr Woods said when the EU/Mercosur trade deal was done in June, IFA highlighted the failure of Brazil and others to meet EU standards and the environmental damage to the rainforests. This was strongly rejected by Agriculture Commissioner Phil Hogan who said ‘no beef will be allowed enter the EU market unless it complies 100 percent with EU standards’ and ‘the agreement includes a binding commitment to the Paris Climate Agreement’.

Mr Woods said it is clear the Brazilian’s have told the EU to get lost on the environment with President Bolsonaro saying he ‘encourages farmers to clear the land’ and he has accused environmental groups of “setting fire to the forests”.

The IFA Livestock Leader said it is time the EU Commission stood up to Bolsonaro and told him bluntly that Europe will not tolerate the burning of the rainforests to clear land for more beef exports as part of the Mercosur deal.

BREXIT: continúan negociando ayuda sectorial

27 August 2019

SCOTLAND, UK - NFU Scotland has called on Scottish Government to recognise the crisis in the beef sector by immediately improving the Beef Efficiency Scheme (BES).

Writing to Cabinet Secretary for Rural Economy Fergus Ewing, NFUS has called for the principles of BES to be built on and improved; for forthcoming BES meetings on beef breeding to be opened to all beef farmers (not just scheme members) and for carbon audits on beef farms to be fully funded.



Longer term, it has called on the Scottish Government to commit additional funding to the beef sector from 2021 to 2024 after BES has run its course.

NFU Scotland Vice President Charlie Adam said: "The small step that we have taken with the current Beef Efficiency Scheme can be translated into a giant leap if we choose to allocate further resource to developing a scheme that better delivers on productivity and for the environment.

"It is well documented that, although the principles behind BES were sound, uptake was poorer than expected. However, the targeting of support to incentivise positive on-farm activity does ensure that productive beef farms continue to invest and improve in a fast-changing operating environment.

"For those 1,422 businesses participating in the current scheme, I am keen to see increased activity from the Scottish Government in ensuring that these farmers benefit from the information they have provided, both from the genetic sampling aspect of the scheme and the carbon auditing.

"In the short term, BES can play a role in tackling the beef crisis.

"The forthcoming BES meetings, which will focus on the role of breeding and genetics, can assist businesses in becoming more resilient to future market shocks and should be opened up to all beef producers, not just those in the scheme.

"With BES participants required to undertake carbon audits, there has been a significant increase in applications to the Farm Advisory Service. By fully funding carbon audits, Scottish Government would assist businesses in reducing their carbon footprint, bringing benefits to their bottom line.

"While these measures would clearly not resolve the current beef market situation, they would make valuable knowledge more widely available to the sector, allowing beef businesses to help themselves.

"Going forward, the beef sector will continue to be economically challenged from 2021 to 2024 without additional targeted funding, before the Scottish Government's planned introduction of a new agricultural policy for Scotland. Equally, there will continue to be pressure on the sector to demonstrate its commitment to reduce its carbon footprint.

"There's clearly an opportunity in this period to deliver an interim support scheme, with improved administration, to beef farmers and crofters which enables the sector to deliver on Scotland's climate change targets while supporting cashflow. Given the urgency of the climate change issue we cannot stand still in this area."

22 August 2019

IRELAND - At the conclusion of the beef talks yesterday morning, IFA President Joe Healy said despite movement on a number of issues, beef farmers will be disappointed that there is no increase on the main issue of beef prices. He said the fact that the talks took place on the precondition that price would not be discussed was ignoring the elephant in the room.

Mr Healy said with Brexit just 71 days away, strong EU and Government support is urgently required for beef farmers who are in the middle of a severe income crisis.

He said, "IFA made it very clear to Minister Creed additional EU and Government Brexit supports and direct aid for farmers are urgently required."

On imports, Mr Healy said IFA highlighted the damage to the EU beef market and prices from substandard beef imports from outside the EU.

He said it was agreed "it should be ensured that imports which do not meet the same stringent standards as EU producers are banned."

There was agreement on the need for a fully funded CAP and to protect its share of the EU Budget, and ensure that the current level of direct payments to Irish beef farmers is protected.

IFA secured a strong position for additional funding for targeted direct support for suckler cows.

It was agreed Bord Bia will develop a beef market price index model. It was also agreed that an independent grocery regulator is required.

On the QPS (Quality Payment System) it was agreed Teagasc will review the price differentials on the grid in the short term and undertake a full review in the longer term.

In relation to the criteria for the 12c/kg in-spec bonus, the factories propose that aligned with the grid review by Teagasc (to be completed by end September) the industry commits to reduce the 70 days residency period on the last farm to 60 days and to broaden the in spec bonus criteria to cover O-conformation and 4 + fat class for steers and heifers.

DAFM agreed to introduce an appeal system for carcass classification in meat plants where there is manual grading only. IFA is seeking an appeals system in all meat plants. Farmers will also have access to carcass images on request.

On insurance charges at the factories, MII (Meat Industry Ireland) confirmed that farmers can opt out of paying.

It was also agreed on the need for greater transparency all along the beef supply chain. An independent study of price composition along the supply chain will be commissioned by DAFM.



MII members agreed to provide a lairage weighing service on request which may incur a nominal charge to farmers.

It was agreed that live exports are a critical part of the industry and that there should be a continued strategic focus on this area.

ESTADOS UNIDOS

Existencias en feed lots cercanas a lo previsto

27 August 2019 US - The inventory of cattle on feed in feedlots with +1000 head capacity as of 1 August was estimated at 11.112 million head, 0.2 percent higher than a year ago. Analysts expected the total on feed number to be up 0.6 percent, according to Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

A robust marketing pace during June and July has allowed producers to stay ahead of the larger on feed numbers that were available in early spring. On 1 March the total supply of cattle that had +120 days on feed was 7 percent higher than last year's already quite high levels.

As of 1 August, the inventory of +120 day cattle was just 0.8 percent higher than a year ago and the inventory of +150 day cattle was 2.9 percent lower than last year.

Placements: While there was a wide range in published analyst estimates regarding placements, there was broad consensus that placements for the month would be lower than a year ago. The USDA survey pegged July placements at 1.705 million head, 2.1 percent lower than a year ago.

Analysts polled ahead of the report expected placements to be 0.5 percent lower. Lower feeder cattle sales during July, lower imports, higher corn prices and good pasture conditions were all seen as factors contributing to light placements for the month.

The 2.1 percent decline represents a reduction in placements of around 37,000 head. This follows a decline of 60,000 head in May and 42,000 head in June. The USDA survey continued to show a notable reduction in the number of light calves placed on feed.

Placements of calves under 600 pounds were down 50,000 head or 12 percent from a year ago and placements of calves between 600-699 pounds were down 30,000 head or 10 percent from last year. Fundamentally, processing capacity challenges this fall coupled with lower placements of light calves should continue to support wide spreads between Oct-Dec and Oct-Feb cattle.

Marketings: According to USDA feedlots marketed 2.002 million head of cattle in July, 6.9 percent more than a year ago. Analysts polled ahead of the USDA report also expected to see a 6.8 percent decline in marketings. There was one more marketing day in July, which affected the year/year comparison.

If we adjust for the calendar difference, daily marketings in July were 2.3 percent higher than a year ago. The marketing number was consistent with the reported fed cattle slaughter during the month of July.

According to USDA, daily fed cattle slaughter for the month was 7 percent higher than then previous year. The ratio of marketings in July vs. the supply of +90-day cattle was 33.2 percent, about a point higher than the previous month and also a full point higher than the five year average. The robust marketing rate has allowed producers to stay current so far, with fed cattle weights increasing in line with the normal seasonal trend for this time of year.

Below, we have included the regular summary of price and production numbers for last week. Despite the temporary closure of a major beef packing plant, total cattle slaughter for the week was 654,000 head, 1.8 percent higher than year ago.

We estimate that total fed cattle slaughter last week was 524,000 head, 2.8 percent higher than a year ago. The y/y increase in fed cattle slaughter and the completion of Labor Day retail purchases likely contributed to the decline in cutout values on Thursday and Friday.

Aumentó la producción de carnes rojas en julio

26 August 2019 US - The combined inventory of beef, pork, chicken and turkey in cold storage at the end of July was estimated at 2.464 billion pounds, 1.8 percent lower than a year ago but still 5.4 percent higher than the five year average, reports Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Red meat and poultry supply in storage increased by 2.7 percent from June levels, a larger gain than last year's m/m 2 percent gain and the 2.3 percent average increase in the last five years.

The total supply of beef in cold storage at the end of July was 455.1 million pounds, 6 percent lower than a year ago but 2.8 percent higher than the five-year average. It is not unusual for beef inventories to increase in July, in part because the slowdown in beef demand and high slaughter levels result in more beef going into cold storage.

We also think that higher than expected beef prices caused some end users to accumulate inventory ahead of Labor Day. The pace of beef inventory gains, mostly boneless beef, was far larger than normal in July.



At the end of July the inventory of boneless beef at 419.6 million pounds was 12.7 percent higher than at the end of June. Last year the June to July inventory increase was 9.1 percent and in the last five years it has averaged 2.6 percent.

Beef imports from Australia and New Zealand were lower in July so we do not see that as the reason for the increase in beef cold storage stocks. The larger inventory may be seen as somewhat bearish although current reduction in slaughter and sharply higher prices should result in higher than normal inventory depletion in August.

Anuncian cierres de las condiciones para firmar un acuerdo bilateral con JAPON

Principales puntos del acuerdo

28 August 2019 US - Trade once again splashed the headlines last weekend. The US and Japan agreed in principle to key pieces of a trade deal which is expected to boost agriculture exports to Japan. Japan purchases about \$14 billion in US agricultural products and this agreement will lend itself to more favorable access on the Ag front, according to Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Japan is a major destination for US pork and beef. In 2018 Japan bought \$1.5 billion in pork muscle cuts and \$1.8 billion in beef. Poultry totaled \$35 million and edible offal exported to Japan was \$370 million. Under the agreement, the tariff on US beef would be lowered from 38.5 percent to 9 percent in phases, while the tariff on high-grade pork will move from 4.3 percent to zero over a period of time. Tariffs on lower grade pork are also expected to be reduced.

Japan took 28 percent of US beef exports in 2018 and 21 percent of pork exports by volume. It was the number one destination for beef last year, and the 2nd largest destination for US pork exports. The reduction of tariffs is significant as the newly minted Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) agreement, that the US was not part of, substantially reduced tariffs for US competitors.

CPTPP went into effect in December 2018. Should the US-Japan agreement become signed, US beef and pork tariffs will immediately be reduced to the level as CPTPP partners and step down at the same rate as CPTPP partners. A trade pact with the US and Japan will allow the US to be highly competitive in the Japanese marketplace despite not being part of CPTPP.

So far this year trade volumes of beef and pork to Japan have lagged behind last year. At mid-year, US beef exports to Japan are down 6 percent on a volume basis, while pork exports are down 4 percent.

In other trade news, China announced Friday as of 1 September it will raise tariffs on US agricultural goods including a 10 percent rate hike on US pork and beef. US pork is already facing a 62 percent tariff on frozen pork and chilled pork faced duties between 45-70 percent.

Frozen beef tariffs were at 37 percent. These rates are as of June 2019. The new round of increases also comes at a time when China is speeding up its purchases of protein. Despite these very high tariffs exports of beef and pork to China have increased this year. US pork exports to mainland China from the US are up 90 percent January through June. US beef exports are up 5 percent in that same timeframe.

Japón un Mercado lucrativo para los exportadores de carnes bovinas

Bloomberg August 27, 2019 (Bloomberg) -- While America's cattle ranchers rejoice at Japan's plans to slash tariffs on U.S. beef imports, their biggest rivals -- Australian farmers -- will be eager to ensure they're not pushed out of the way.

At risk for Australia is Japan's prized import beef market, which hit a record \$3.3 billion in the year ended March thanks to the growing popularity of leaner cuts produced in the West. Australia and the U.S. are the biggest suppliers, with Aussie beef dominating at 51% of the market share compared to America's 41%. Other suppliers include New Zealand, Canada and Mexico but their share in the market collectively remains under 10%.

"President Trump and his trade team have delivered another great victory for the U.S. beef industry by expanding market access to Japan, our top export market," Jennifer Houston, president of the U.S. National Cattlemen's Beef Association, said in a statement.

Meanwhile, Australia's beef industry body expressed fears over their future prospects.

"It's a major concern," said David Byard, chief executive officer for the Australian Beef Association. "This could turn out to be quite a problem."

The Tariffs

Australia had so far been at an advantage to the U.S. after Japan had agreed to lower tariffs in the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) agreement. Chilled and frozen beef under the agreement are subject to a 26.6% levy until March 31, after which it'll be reduced to 25.8%. The U.S., without a deal, faces a 38.5% duty.

No details have been provided by Japan or the U.S. yet on their agreement.

Australia's trade ministry said it will be closely examining the details when they're made public.



"Our beef producers are among the most competitive in the world and have enjoyed enormous success in Japan in recent times," Simon Birmingham, the Minister for Trade, Tourism and Investment in Australia, said in a statement to Bloomberg. "I expect our beef producers to continue to see strong demand in Japan, and back their competitiveness and quality to compete with any other nation."

USMEF saludó la iniciativa

26 August 2019 US - On Sunday (25 August), President Trump announced an agreement in principle that will greatly improve access for US red meat in Japan – the largest value destination for US pork and beef exports.

In response to the announcement, US Meat Export Federation (USMEF) President and CEO Dan Halstrom said: "This announcement is tremendous news for US farmers and ranchers, and for everyone in the red meat supply chain, because it will level the playing field for US pork and beef in the world's most competitive red meat import market.

"It is also a very positive development for our customer base in Japan, which USMEF and our industry partners have spent decades building. These customers have been very loyal to US pork and beef, but our exports to Japan could not reach their full potential under Japan's current tariff structure.

"USMEF thanks the Trump administration for prioritizing trade negotiations with Japan, and especially the officials at USTR and USDA who worked tirelessly to secure this agreement. Favorable access to Japan is a major win, not only for the US red meat industry but for all of US agriculture and for our nation's rural economy."

Buenas perspectivas para carnes porcinas y bovinas

August 25, 2019 Pork and beef producers are celebrating a U.S. trade agreement with Japan that once implemented will help return U.S. pork and beef to a level playing field in the world's most competitive red meat import market.

The agreement was announced on Sunday at the G7 summit in France during a press conference with U.S. President Donald Trump, Japanese Prime Minister Shinzo Abe and U.S. Trade Representative Robert Lighthizer. According to Reuters, Trump and Abe said they hoped to sign the agreement in New York next month.

U.S. pork depends highly on exports, shipping more than 25% of total production to foreign markets. Dr. Dermot Hayes, an economist at Iowa State University, estimates exports to Japan will grow from \$1.6 billion in 2018 to more than \$2.2 billion over the next 15 years as a result of the U.S. pork industry gaining market access in Japan as favorable as its competitors, a National Pork Producers Council (NPPC) release said.

"We look forward to rapid implementation of the agreement as international competitors are currently taking U.S. pork market share through more favorable access," said David Herring, a pork producer from Lillington, N.C., and NPPC president. "The United States produces the safest, highest-quality and most affordable pork in the world. It is the preference of many Japanese customers and we look forward to competing on a level playing field again."

The National Cattlemen's Beef Association (NCBA) also applauded the agreement.

"Today is an exciting day for America's cattlemen and cattlemen," said NCBA president Jennifer Houston. "President Trump and his trade team have delivered another great victory for the U.S. beef industry by expanding market access to Japan, our top export market. Last year, Japanese consumers purchased over \$2 billion of U.S. beef, accounting for roughly one-quarter of overall U.S. beef exports. Removing the massive 38.5% tariff on U.S. beef will level the playing field in Japan."

Favorable access to Japan is a major win, not only for the U.S. red meat industry but for all of U.S. agriculture and for our nation's rural economy, said U.S. Meat Export Federation president and CEO Dan Halstrom.

"It is also a very positive development for our customer base in Japan, which USMEF and our industry partners have spent decades building. These customers have been very loyal to U.S. pork and beef, but our exports to Japan could not reach their full potential under Japan's current tariff structure," Halstrom said.

Aumenta la oferta de Ganado adquirido bajo contratos a futuro

22 August 2019 US - Different from the hog industry where packers own about a third of all the hogs coming to market, the supply of packer owned cattle is quite small. And that supply has gotten smaller following the sale of some company assets in late 2017 and early 2019, according to Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Through the Mandatory Price Reporting system packers report not just the price paid for cattle in a given week but also the number of their own cattle that was brought to market. For the week ending 16 August,



USDA reported that packer owned cattle (domestic source) were 11,075 head, higher than the 9,850 reported for the comparable week a year ago but still about 43 percent smaller than the five year average. One needs to put this number in the overall context of fed cattle slaughter for the week. According to USDA, total fed cattle slaughter last week was estimated at 519,000 head, with packer owned cattle making up about 2.1 percent of the total.

While packers do not own many cattle outright, they work closely with feedlots either through formula arrangements or by purchasing cattle on a forward basis. One can argue that once cattle are purchased on a forward basis they are owned by the packer even as the feedlot will continue to feed those cattle until delivery.

The supply of forward contracted cattle has increased but so has the supply of fed cattle in feedlots and overall slaughter. So rather than simply focusing at the absolute numbers, it is appropriate to look at forward contracted share of the total supply coming to slaughter.

Last week, USDA reported that there were 56,681 domestic forward contracted cattle that came to slaughter. We say domestic since there were also about 3,342 head that were forward contracted with feedlots in Canada and delivered to packers last week. The total supply of cattle that were reported in the system last week was 469,779 head (see chart below for a full breakdown).

This implies domestic forward contracted cattle accounted for 12.1 percent of all the cattle reported in the system. Last year for the comparable week the supply of forward contracted cattle was 6.3 percent. The share of forward contracted cattle has increased from last year but it is still in the range of the last five years.

Faced with more demand to book beef forward from end users, it makes sense that packers have relied on forward contracts to hedge their risk. And we expect to see more forward contracted cattle than a year ago for the balance of the year. The chart on below illustrates the current position of forward contracted cattle compared to what was contracted at this time in the past three years.

More cattle contracted on a forward basis than last year and tighter packing capacity could limit the upside in the cattle market this fall. Ultimately, however, it will be the cutout and the willingness of retailers to continue to feature beef this fall that will determine the direction in the cattle market.

Another interesting difference between the cattle and hog data is the higher percentage of cattle that are still traded on a negotiated basis. While this percentage has declined over time, in the latest update it stood at about 19 percent of all the cattle reported in the system. For hogs it is 2 percent. About two thirds of the cattle that were reported by packers last week were priced using some type of formula.

USDA Focus: investigan la capacidad nutricional de pasturas

Dennis O'Brien - USDA Public Affairs Specialist August 26, 2019 Carbon dioxide (CO₂) levels in the atmosphere continue to increase and while that stimulates plant growth, it also means plants have less nitrogen, which is a key nutrient.

Agricultural Research Service (ARS) ecologist David J. Augustine in Fort Collins, Colorado wanted to know if that means the forage grasses that cattle eat are becoming less nutritious and harder to digest, and if it affects the animal's ability to gain weight as it grazes. Yearling cattle in rangeland systems in the Northern Plains typically are grazed on forage grasses from May to October before they go to finishing lots where they are fed grain-based diets.

Global CO₂ levels have increased from 330 parts per million (ppm) in 1976 to 405 ppm last year and could reach 600 ppm as soon as 2050.

Augustine and his colleagues simulated the 600 ppm CO₂ levels on a mixed-grass prairie in the Northern Plains that produces the native grasses that make up the forage used by cattle.

The researchers collected data for seven years and found that the amounts of forage increased, but the decline in nutritional quality was consistent across the years and that by the end of the grazing season, individual cattle would weigh about 30 pounds, or 12 percent, less. Trying to induce cattle to eat more of the available grass isn't a viable alternative because of its reduced nutritional content, the researchers say.

The study was published last year and since then, Augustine and his colleagues at the Rangeland Resources and Systems Research Unit in Cheyenne, Wyoming and in Fort Collins, have been searching for new ways to help ranchers address the problem.

They say that ranchers may want to consider shortening the traditional grazing season because by late summer forage grasses are less nutritious and the cattle gain only negligible weight from early September to mid-October. Net returns also are consistently higher for cattle removed from grazing and sold in early September, according to another ARS study.

Other options include feeding cattle nutritional supplements, seeding pastures with legumes to add nitrogen to the soil, applying low levels of fertilizer, stimulating new grass growth with prescribed burning and adjusting stocking rates in response to changing weather and climatic conditions (e.g., wet periods and drought) that affect grass production.



The researchers remain optimistic. "There is certainly an important issue to be addressed regarding forage quality, but there also are a number of potential solutions," Augustine said.

USDA inició una investigación del Mercado ganadero después del incendio de Tyson

August 28, 2019 A fire August 9 has closed the Tyson facility at Holcomb, Kansas. (Adam Shrimplin) U.S. Secretary of Agriculture Sonny Perdue has directed USDA's Packers and Stockyards Division to launch an "investigation into recent beef pricing margins to determine if there is any evidence of price manipulation, collusion, restrictions of competition or other unfair practices."

Perdue's request comes as part of USDA's "continued efforts to monitor the impact of the fire at the beef processing facility in Holcomb, Kan.

"If any unfair practices are detected, we will take quick enforcement action. USDA remains in close communication with plant management and other stakeholders to understand the fire's impact to industry," the statement from Perdue said.

Perdue's actions were supported by cattlemen's groups. National Cattlemen's Beef Association President Jennifer Houston said Perdue's announcement "demonstrates the government's understanding of the extreme strain placed on the cattle industry by the plant fire in Holcomb, Kansas."

Houston encouraged USDA to "look at all aspects of the beef supply chain and to utilize internal and external expertise in this investigation. We believe it adds transparency that will help build confidence in the markets among cattlemen and women."

The Iowa Cattlemen's Association also applauded the decision. In a statement, ICA said over the past two weeks, cattle producers have expressed concern that changes in the live cattle and boxed beef markets since the fire are unjustified. ICA has been working on behalf of members across the state to provide market certainty via monitoring and fully supports an investigation.

"We recognize that there are market fundamentals at play," says David Trowbridge, Iowa Cattlemen's Association President, "But given the extreme effect the current market conditions are having on Iowa's cattle industry, we believe it is in our members' best interests to eliminate any doubts regarding the market reaction."

AUSTRALIA

Exportaciones de carne de Australia hacia CHINA superaron el nivel de salvaguarda antes de lo previsto

28 August 2019 CHINA - The China-Australia Free Trade Agreement (ChAFTA), which took effect in 2015, has achieved positive outcomes in goods and services trading, and has driven the growth of bilateral economic and trade relations, China's Commerce Ministry (MOFCOM) said on Wednesday.

Australian beef exports to the Chinese market reached 172,411 tons by August 15, MOFCOM data showed. The volume exceeded the yearly quota of 170,000 tons under a bilateral agreement four months earlier than expected, which triggered the bilateral safeguard provision under the ChAFTA.

The tariff on beef imported from Australia was prescribed at the most-favored-nation rate, which is higher than that under the ChAFTA, from 17 August to the end of 2019.

Under the ChAFTA, rates on Australian beef imports were cut from 7-15 percent to 6-12 percent starting from 1 January 2019.

VARIOS

CHINA perdió 32,2% de su stock de cerdos

China now a pillar to global meat markets

29 August 2019

While African Swine Fever (ASF) has dominated headlines over the last year, and added further fuel to imported meat demand, the growing importance of China as a global meat market has been underway for the past decade.

Inclusive of Hong Kong, China is now the world's largest destination for beef, sheepmeat, pork, poultry and offal, pulling in close to one quarter of total meat traded on international markets.

Never before in modern history has the global meat trade centred so much on a single country.

Demand from China has been critical in supporting the value of Australian beef and sheepmeat, especially during recent drought-induced elevated livestock turnoff, but the dominance of a single market poses risks as well as opportunities amidst the current turbulent global trade environment.

While China has always been a large animal protein market due to its sheer size (representing an estimated 46% of global pork consumption, 15% of poultry, 11% of beef and 33% of sheepmeat in 2018), its growing importance as an importer is evidenced across most meat proteins. This rise has been



underpinned by environmental and resource constraints limiting production capacity and consumers shifting, as they become more affluent, from carbohydrate grain-based diets to protein-rich foods derived from animal products.

As highlighted below, China's share of global beef imports increased from 4% to 23% between 2009 and the most recent 12-months of available data, while sheepmeat jumped from 10% to 36%. Pork imports have lifted from 12% to 26%, while offal has increased from 38% to 47% over the same period. China's share of the global poultry trade has remained flat due to expanding domestic production.

China's expanded presence as a major meat buyer has been critical to supporting global prices at a time of record meat production and trade, especially for key exporting nations such as Australia. However, as the importance of China grows, so does its influence upon the market.

Two major, and potentially competing, forces will dictate global trade flows and imported meat demand in China in coming years: ASF and the economic impact of the escalating trade tensions with the US.

The gap left by ASF

ASF will leave a massive hole in China's domestic meat supply, with estimates for the 2019 decline in pork production ranging from 20-40% (or 10-20 million tonnes cwe). Even if a conservative decline were to come to fruition, there would not be enough meat traded on the global market to fill the gap. After rising steadily in 2019, wholesale pork prices in China have surged in recent weeks, surpassing the ¥30/kg ceiling previously tested in 2016.

The expansion of China as a major meat buyer has been fostered by the opening up of the import market. Free trade agreements, such as with New Zealand (2009) and Australia (2015), have reduced economic barriers to entry while the development of protocols and plant approvals, such as with Brazil and Argentina on beef, have enabled technical access. Improved access will allow major meat producers to fill some of the gap left by ASF, posing significant upside potential for global meat markets.

In contrast, China's retaliatory tariffs on US pork have squashed this natural trading relationship, with the US producing record volumes and a massive shortage looming in China. At a time of heightened demand, Chinese market access changes have the potential to cause monumental shifts in global meat flows.

However, while significant on the export market, Australian red meat is tiny in the global production mix, challenged by supply constraints from drought and priced at a significant premium to many competing proteins. The average Chinese consumer is in no position to switch from cheap pork to expensive Australian beef or lamb, and Australia is in no position to fill the estimated 10-20 million tonne protein shortfall created by ASF.

Indeed, Australia's red meat fortunes in China have been, and will continue to be, largely dictated by the growth in affluent consumer segments.

Trade war fallout

The increase in Australian red meat exports to China has mirrored the growth in households that can actually afford it. Over the past five years, the number of households earning above US\$35,000 per annum increased 190% to 12.1 million, and is forecast to increase 175% over the next five to 33.3 million (in contrast, the US had eight times as many such households in 2018 but only grew by 15% over the last five years). It is this fast growing minority of wealthy consumers in China, not the sheer scale of its population, driving demand for Australian beef and sheepmeat. To illustrate, across five key Chinese cities only 4% of lower income earners surveyed had consumed Australian beef in the past month, compared to 36% of upper income earners (MLA Global Consumer Survey China, 2019).

However, ongoing tension between the US and China is testing the continued growth of the Chinese economy. The US has already imposed a 25% tariff on US\$250 billion of imports from China and has threatened an additional 10% tariff on US\$300 billion worth of trade from 1 September (albeit some tariffs on consumer goods have been pushed back to 15 December). China responded to the first round of tariffs by applying its own to US\$110 billion of US goods, recently devalued its currency and has threatened additional tariffs of 5-10% on US\$75 billion of trade to mirror the timing of US duties. As talks have so far failed to resolve deep-rooted tensions between the two powers, further escalation remains a high risk.

For the last four consecutive quarters, the International Monetary Fund has lowered its estimate for global growth for 2019, from 3.9% in July 2018 to 3.2% in July this year, with much of the revision attributed to increased risk related to the US-China trade relationship. Moreover, there are now genuine concerns for the global economy slipping back into recession.

Concerned about a slowing economy, the US Federal Reserve cut interest rates in July for the first time since 2008, citing trade uncertainty, while the US Congressional Budget Office recently admitted tariffs were weighing on the economy. Strong consumer demand has played a critical role in chewing through swelling US meat supplies and holding back the wave of protein from the export market. If current stresses on the US economy transfer into rising unemployment or hit consumer confidence, that growing protein consumption may contract.

While partly reflecting a structural slowdown in the economy, China has also demonstrated signs of strain caused by the ongoing trade dispute. Beijing has so far proved willing to provide stimulus, as it did during



the global financial crisis, but a prolonged trade war may test the government's ability to prop up the economy.

A slowdown in the Chinese economy would undermine the growth in the wealthy affluent class of consumers, limiting the pool of those that can afford premium Australian red meat. A slowdown could also cause the record amount of protein entering China to be redirected to alternative markets that Australia operates in, such as cheap South American beef into South East Asia or New Zealand lamb into the US.

Moreover, a failed resolution to the US-China trade war would also weigh on the global economy, hurting global meat demand more broadly.

As much at stake as there is to gain

Now the centre of the world meat trade, what happens in China and its trade relationship with the US will have a profound impact on the global market going forward. As much as Australian red meat has to gain from increased meat demand in the wake of ASF, there is more at stake if the Chinese economy were to slowdown. Moreover, the risk of a broader global trade-induced slowdown, at a time of record meat production, remains very real and could hurt demand for premium Australian beef and sheepmeat. In the meantime, Australia must navigate a turbulent global trading environment and economic headwinds in its two largest red meat export markets.

CHINA impone más aranceles a la carne de cerdo y de vacuno de EE.UU.

26/08/2019

Las autoridades chinas han anunciado que impondrán otro 5% de aranceles a productos como la soja, a partir del 15 de diciembre, y del 10% tanto a la carne de cerdo como a la de vacuno de EE.UU. desde el 1 de septiembre. Estas medidas llegan como represalia ante las decisiones tomadas por el presidente Trump en relación al comercio con China.

Esta decisión por parte de las autoridades chinas llegan después de que EE.UU. impusiera a su vez aranceles por 300.000 millones de dólares sobre bienes de exportación chinos al mercado estadounidense. De esta forma se prolonga la guerra comercial entre ambos países y amenaza con una desaceleración de la economía mundial.

Estos aranceles se suman a los ya existentes que, en el caso de la carne de cerdo son ya del 62% sobre el valor del producto exportado a China.

Desde el National Pork Council se asegura que cualquier incremento de aranceles a las ventas a China supone "una preocupación importante para los productores de carne de cerdo de EE.UU."

EMPRESARIAS

Grupo JBS compró firma británica Tulip buscando crecer

29/08/2019 El negocio está cerrado y abarcó 288 millones de euros.

La compañía Pilgrim's Pride Corporation, dedicada a la producción de carne aviar que es propiedad de la brasileña JBS, anunció la compra de la británica Tulip Limited, compañía que cuenta con 12 plantas dedicadas a la producción de carne fresca y elaborados en Reino Unido que hasta ahora era propiedad de Danish Crown.

Según publicó Eurocarne, la operación está cerrada y abarca 288 millones de euros.

"Nos complace fortalecer nuestra plataforma europea de alimentos con la adquisición de Tulip Limited, que posiciona a Pilgrim's como un jugador líder mundial en alimentos preparados", dijo Jayson Penn, director ejecutivo global de Pilgrim.

"La transacción representa el siguiente paso lógico en nuestra evolución para expandir nuestro crecimiento geográfico, mejorar nuestra cartera de productos con valor añadido y reduce la volatilidad de nuestro negocio con un perfil de margen más estable. La plataforma de producción integrada de Tulip Limited, las capacidades de innovación preparadas para el consumidor, los activos bien invertidos, las relaciones establecidas con los clientes y el sólido equipo de liderazgo solidificarán la plataforma de Pilgrim para crecer en el atractivo mercado del Reino Unido".

Tulip Limited es uno de los principales productores de carne de cerdo en el Reino Unido, con algo más de 1.100 millones de euros en ventas y cerca de 6.000 trabajadores. Tulip Limited ofrece una variedad de productos innovadores de alta calidad a clientes minoristas y de servicios de alimentos, utilizando una cadena de suministro responsable y trazabilidad.

"Pilgrim's ya está fuertemente posicionado dentro del mercado de pollo del Reino Unido y quisiera fortalecer su posición dentro del mercado de carne de cerdo. Por nuestra parte, queremos simplificar nuestro negocio en el Reino Unido. En el futuro, suministraremos carne de cerdo danesa a Pilgrim's, por lo que la transacción ofrece perspectivas interesante", dijo Jais Valeur, CEO del grupo de Danish Crown.



Beyond Meat se expande: KFC probará una alternative de pollo “vegetal”

August 26, 2019 Beginning this week, KFC will begin testing a plant-based chicken alternative from Beyond Meat in an Atlanta restaurant.

Yum Brands, which owns KFC, says the test will mark the first national U.S. fast-food chain to serve a Beyond chicken item. Earlier this year Beyond pulled its vegan chicken from grocery stores after determining it was not up to standards.

KFC says it will consider customer feedback to determine if the product will launch on a broader scale. KFC's plant-based chicken alternatives include nuggets and boneless wings

08/28/19 Beyond Meat's (BYND) pea protein supplier, Puris, will receive a \$75 million investment from Cargill, one of America's largest beef processors. The added investment for Puris comes as Beyond Meat products have become extremely popular, with the company's meatless chicken selling out in less than five hours at its testing KFC location in Georgia.

Puris, the largest North American supplier of pea proteins, will now have three facilities in North America that only focus on pea protein production thanks to the investment, creating 90 new jobs and assisting Beyond Meat as it tries to dominate the meatless market. It will also double pea protein production at a facility in Dowson, Minnesota.

Beyond Meat's business appears to be booming, as the company unveiled meatless chicken nuggets and boneless wings Tuesday at a KFC restaurant in Smyrna, Georgia. The meatless chicken products sold out in less than five hours, with customers lining up at 8 am for the product, meaning that Beyond Meat could have a hot item if it rolls out meatless chicken to KFC locations nationwide.

Los Angeles-based Beyond Meat sells all types of meatless products, from burgers to sausages, with the items available in grocery stores. The company's meatless products are also available at chains such as California-based Del Taco, which sold 2 million meatless tacos in the two months after its launch.

Beyond Meat's competitor, Impossible Foods, made a big splash earlier this year when it unveiled its Impossible Whopper at Burger King, which is now available at all U.S. locations.

Beyond Meat's initial public offering was at \$25 in May before surging to more than \$200 a share in June.

Beyond Meat Is Expanding Its Carl's Jr. Partnership to Canada

Aug 28, 2019 Beyond Meat (BYND) is on a roll after announcing it is expanding its partnership with Carl's Jr. to bring its meatless burger to its restaurants in Canada.

Beyond Famous Star with Cheese at Carl Jr.'s in Canada will be its first expansion of the product into international markets.

"After the wild success of the Beyond Famous Star in our U.S. Carl's Jr. locations and hearing consumer feedback and demand for a plant-based option at our Canada locations, we knew it was the perfect time to add the Beyond Famous Star to our menu internationally," said Mike Woida, president of international, CKE restaurants.

This expansion comes on the back of Beyond Meat and KFC's (YUM - Get Report) successful test of launch of Beyond Fried Chicken, a plant-based alternative to the fast food chain's fried chicken offering.

The company piloted the dish at a single location in Atlanta on Tuesday, and reportedly sold out of the product in five hours.

Beyond Meat shares are rising 0.23% to \$157.38 Wednesday morning.

Save 57% With Our Labor Day Sale. Join Jim Cramer's Action Alerts PLUS investment club to become a smarter investor! Click here to sign up!